

Νέος Έλληνας

Επιχειρηματίας:

Μια ενδιαφέρουσα

πρόκληση



Σταύρος Δαμιανίδης

Μέντορας Καριέρας • [LinkedIn](#)

Λέξεις κλειδιά: επιχειρηματικά εμπόδια και ευκαιρίες, επιχειρηματική μυωπία, οικογενειακή επιχείρηση, ταξίδι της επιχειρηματικότητας, δυναμισμός, γενιά Y, νέα επιχειρηματικότητα

Πιστεύεις ότι μπορείς να υπερνικήσεις τα ψυχολογικά εμπόδια που θα σου παρουσιάζονται κάθε μέρα στην επιχειρηματική σου ζωή;

Μπορείς να κρατάς το όραμά της πενταετίας και δεκαετίας ζωντανό κάθε μέρα και να το μετουσιώνεις σε μικρές καθημερινές νίκες;
Μπορείς να έχεις σε στενή παρακολούθηση τις εξελίξεις στον κλάδο σου και στην ευρύτερη οικονομία της χώρας όπου δραστηριοποιείσαι;
Μπορείς να αντιμετωπίζεις με σθένος τις επιπτώσεις της παγκοσμιοποίησης και της νέας πραγματικότητας, που αυτή επιφέρει, όπως νέους ιούς και κρίσεις παγκόσμιας εμβέλειας;
Έχεις την ευελιξία, αν χρειασθεί, να αλλάξεις τομέα δραστηριοποίησης, μερικώς ή και ολικώς;
Μπορείς να αντέξεις τις ιδιοτροπίες των ανθρώπων σου και την συνεχή αντίσταση στην αλλαγή;

Αν έχεις οικογενειακή επιχείρηση, μπορείς να έρθεις σε αντιπαράθεση, αν χρειασθεί, με την ίδια σου την οικογένεια και να βάλεις πιο πάνω το όραμα της εταιρίας από τις οικογενειακές σχέσεις;
Μπορείς να διατηρήσεις μια υγιή ισορροπία με την ζωή έξω από το επάγγελμα;

Μπορείς να αντέξεις 3-4 απανωτές αποτυχίες χωρίς η αυτοκριτική που θα ασκήσεις να σου τσακίσει τα όνειρα;

Μπορείς να ανεχθείς το καθημερινό χάος στη δουλειά και την συνεχή προτεραιοποίηση θεμάτων;

Αυτές είναι λίγες από τις ερωτήσεις, που μου έρχονται στο μυαλό σε κλάσματα δευτερολέπτων. Δεν είναι θεωρητικές ερωτήσεις, είναι απαύγασμα μιας πολύ μικρής χρονικά εμπειρίας (είκοσι ετών) στον επιχειρηματικό κόσμο. Ήταν μια περίοδος που ξεκίνησε με τεράστια όνειρα, τα οποία καταβαραθρώθηκαν ουκ ολίγες φορές, αλλά κάθε φορά που βρισκόμουν στο ναδίρ, έπειθα τον

εαυτό μου ότι θα τα καταφέρω.

Η καταβαράθρωση αυτή δεν οφειλόταν σε εξωτερικούς παράγοντες, οφειλόταν εν πολλοίς και στα δικά μου τρωτά σημεία. Και αν κάποια στιγμή αποποιήθηκα τις ευθύνες στην προσπάθεια να τις ρίξω σε άλλους, ήταν λάθος. Ως υπεύθυνος επιχειρηματίας με όραμα δεν έχεις την πολυτέλεια να ρίχνεις ευθύνες σε άλλους, εξ ου και η δυσκολία του εγχειρήματος, ανεξάρτητα αν οι επιχειρήσεις σου απασχολούν ένα ή χίλια άτομα.

Ας πάμε όμως στην αρχή...

Ως νέος επιχειρηματίας πρέπει να διατηρείς τον αυθορμητισμό σου. Ένας μέρος του αυθορμητισμού αυτού θα σε οδηγήσει σε μεγάλες επιτυχίες και μαθήματα, ένα άλλο μέρος θα σε οδηγήσει σε αχαρτογράφητα νερά, όπου θα κινδυνεύσεις να πνιγείς. Σε μικρή ηλικία είναι δύσκολο να προβλέψεις την εξέλιξη του επιχειρηματικού σου εγχειρήματος και πολύ συχνά θα αμφιβάλεις για το αν βαδίζεις σωστά. Μέντορες μπορεί να βρεις στην ζωή σου και αν κάποιος απ' αυτούς αποτελέσει πραγματική έμπνευση για σένα, τότε έχεις σταθεί πολύ τυχερός. **Γιατί οι μέντορες είναι λίγοι και οι φωτισμένοι μέντορες ακόμα λιγότεροι.**

Εγώ ξεκίνησα την καριέρα μου στην οικογενειακή επιχείρηση, μια αξιόλογη επιχείρηση με διεθνή εμπειρία. Καθ' όλη την διάρκεια της ενηλικίωσής μου δούλευα στην επιχείρηση τα καλοκαίρια και οριστικά προσελήφθην μετά την ολοκλήρωση των σπουδών μου. Το πρώτο μεγάλο λάθος, που έκανα, ήταν ότι δούλεψα μόνο έξι μήνες σε άλλη επιχείρηση. Χρειάζεται ο άνθρωπος να αποκτήσει διαφορετικές εμπειρίες, ιδίως όταν πρόκειται να εισέλθει σε οικογενειακή επιχείρηση, στην οποία η θέση του είναι σχεδόν πάντα εξασφαλισμένη. Οι

παραστάσεις από άλλες εταιρίες είναι απαραίτητες. Ο πρώτες προκλήσεις μου ήταν οι εξής:

Σε ποιο τμήμα να δουλέψω;

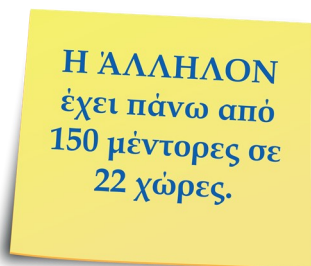
Πώς να αποδείξω ότι είμαι ικανός;

Πώς να διατηρήσω την δημιουργικότητά μου ως μουσικός στο πλαίσιο μιας ασφυκτικής δουλειάς;

Πώς να ανοίξω νέες δραστηριότητες και αγορές τομεακά και γεωγραφικά;

Η τελευταία πρόκληση είναι και η μεγαλύτερη. Στις σπουδές πολλά μαθαίνεις σε θεωρητικό πλαίσιο, αλλά όταν πρέπει να τα εφαρμόσεις είναι διαφορετικά. Θεωρητικά, ξεκινάς με μια έρευνα αγοράς, ποσοτικοποιείς την ευκαιρία και την αγορά, χαρτογραφείς τον ανταγωνισμό, δημιουργείς ένα πλάνο marketing, δημιουργείς την κατάλληλη ομάδα εργασίας και ένα προϋπολογισμό και ξεκινάς. Η αλήθεια, ιδίως στην Ελλάδα και στα Βαλκάνια απ' όπου άρχισα, είναι εντελώς διαφορετική, ανεξαρτήτως κλάδου. Μιλάμε για οικονομίες που βασίζονται στην ανθρώπινη σχέση. Μπορεί να έχεις ιδιαίτερες περγαμηνές (μια εταιρία με όνομα στην προκειμένη περίπτωση), αλλά αν θέλεις να μπεις στον χάρτη συνεργατών και πελατών, ο αποφασιστικός παράγοντας είναι οι σχέσεις, όχι τόσο στην αίθουσα συσκέψεων ή στο πεδίο, όσο στο εστιατόριο το βράδυ και σε μια βόλτα.

Το να συνδυάσεις την ζωή σε ταξίδια στο εξωτερικό με την εκτέλεση εργασιών και έργων, την παρακολούθηση του προσωπικού και την συνεχή προσπάθεια για ανάπτυξη, είναι μια αέναη και δύσκολη προσπάθεια. Τα συνεχή ταξίδια σε διαφορετικές χώρες σου ανοίγουν προοπτικές και σου δίνουν παραστάσεις, τις οποίες μπορείς να αξιοποιήσεις. Από την άλλη μεριά αυτή η πολυδιάσπαση σε αποτρέπει από το να εστιάζεις. Όταν μετά από 4-5 χρόνια εκνευριστικά επίπονης προσπάθειας βλέπεις ότι δεν έχεις πετύχει να



μετουσιώσεις τον κόπο σου σε οικονομικά αποτελέσματα, αντιμετωπίζεις το πρώτο σκαμπίλι. Είναι όμως και χρόνια κατά τα οποία αποκτάς μια βαθύτερη γνώση των πραγμάτων και μπορείς απ' αυτό το στάδιο να πας κάπου αλλού.

Και μετά έρχεται η επιτυχία. Αναλαμβάνεις έναν τομέα ή μια επιχειρηματική δραστηριότητα η οποία πετυχαίνει. Συνηθίζεις την επιτυχία ή τον τρόπο με τον οποίο πέτυχες και αρχίζεις να επαναπαύεσαι. Αποκτάς επιχειρηματική μυωπία —δεν βλέπεις νέες αγορές, νέους τρόπους να αναπτύξεις τις υπηρεσίες, να χρηματοδοτηθείς, να μεγαλώσεις μέσω συνεργιών. Εκεί μπλοκάρεις και είναι απαραίτητο να αποστασιοποιηθείς και να αμφισβητήσεις τον εαυτό σου και να ξεκινήσεις με άλλο τρόπο, ακούγοντας γνώμες άλλων και παίρνοντας νέα μαθήματα.

Σε προσωπικό επίπεδο πρέπει να καταθέσω ότι η ελληνική κοινωνία θρέφει υπερπροστατευμένα παιδιά είτε αυτό είναι στην οικογένεια είτε στην επιχείρηση.

Υπάρχουν επιχειρηματίες χαρισματικοί, με τεράστιο επιχειρηματικό ένστικτο. Αυτοί οι λιγότεροι άνθρωποι μπορεί να πετυχαίνουν σε οτιδήποτε «αγγίζουν». Για εμάς τους μέσους επιχειρηματίες χρειάζεται συνεχής εγρήγορση. Ενδεικτικά αναφέρω ότι τα τελευταία 20 χρόνια, διαβάζω βιβλία περί management, αυτοδιάγνωσης, τύπο με επιχειρηματικά νέα, κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, τεχνολογικές τάσεις. Παράλληλα, διαβάζω βιβλία εμπνευσμένων επιχειρηματιών και ψυχολόγων, κατεβάζω εργαλεία από το Internet και τα δοκιμάζω. Και πάλι τα πιο πάνω δεν αρκούν. Αν είσαι όμως πρόθυμος να ψάξεις συνεχώς, όλη αυτή η εγρήγορση έχει και ένα πολύ θετικό πρόσημο, την απόκτηση γνώσης.

Αφού διαβάσατε όλα αυτά, μπορεί να αναρωτιέστε: Αφού είναι τόσο δύσκολο, γιατί να μπω στον κόπο; Οι απαντήσεις είναι δύο:

Γιατί αυτό είναι που σου ταιριάζει σαν



χαρακτήρας.

Γιατί όλο το ταξίδι της επιχειρηματικότητας σε κάνει να γνωρίσεις βαθιά τον εαυτό σου και τους συνανθρώπους σου και εν τέλει, την ζωή.

Η συνεισφορά της νέας γενιάς

Η σοφία δεν έρχεται από το μέλλον, όπως λέει ο πατέρας μου, έρχεται από το παρελθόν, από την συγκεντρωμένη εμπειρία ετών. Μεγάλη αλήθεια. Όμως οι επιχειρήσεις χρειάζονται και το νέο αίμα για τον απλούστατο λόγο ότι η ματιά τους είναι καθαρή, ανεπηρέαστη και πατάει σε μια πραγματικότητα, που έχει αλλάξει πολύ από τότε που εγώ ξεκίνησα την επιχειρηματική μου πορεία. Μια απλή αναλογία είναι με την ζωγραφική των παιδιών. Θα δεις ένα χριστουγεννιάτικο δέντρο να το βάφουν μπλε —πιθανά απαράδεκτο στο εκπαιδευμένο μάτι— καθ' όλα όμως φυσιολογικό γι' αυτό το νέο παιδί. Το ίδιο συμβαίνει και στο επάγγελμα. Ένα νέο στέλεχος, ένας νέος επιχειρηματίας, μπορεί να βλέπει την ίδια επιχειρηματική πρόκληση από μια διαφορετική σκοπιά, τέτοια που το αποτέλεσμα των

προσπαθειών του είναι πολύ πιο ευρηματικό.

Ένας νέος που έχει βγει από τις σπουδές του έχει κάποιες περιορισμένες θεωρητικές γνώσεις αλλά και μια τεράστια όρεξη δημιουργίας, που μπορεί να προσφέρει στην επιχείρηση την ανανέωση. Σκεφτείτε την γενιά Y — αυτούς δηλαδή που γεννήθηκαν μεταξύ 1980 και 2000, με μεγάλη έφεση στην ηλεκτρονική πραγματικότητα. Εργαζόμενοι που ανήκουν στην γενιά αυτή διδάσκουν πολλά στους παλαιότερους, όσον αφορά την χρήση υπολογιστών (και την διεξόδηση της τεχνητής νοημοσύνης), την εφαρμογοποίηση της ζωής («apps = applications») αλλά και την επιδιωκόμενη ισορροπία στην ζωή. Οι εργαζόμενοι των γενεών που έδρασαν μετά το 1960 γνώριζαν ότι η δουλειά αντάμειβε και ρίχνονταν στην δουλειά όχι μόνο για μεγιστοποίηση της παρουσίας τους, αλλά και γιατί ταυτίζονταν απόλυτα με την δουλειά τους και προσδιορίζονταν απ' αυτή.

Βλέπω ότι η γενιά Y επιδιώκει μια πολύ μεγαλύτερη ισορροπία μεταξύ ιδιωτικής ζωής και επαγγελματικής. Αυτό έχει δύο βασικές επεκτάσεις. Πρώτον ότι για τους νέους εργαζόμενους πρέπει να μεριμνάς να διατηρείς αυτή την ισορροπία σαν προτεραιότητα. Δεύτερον ότι πολλοί νέοι επιχειρηματίες θα βασίσουν την πορεία τους στην αρχή αυτή. Θα δημιουργήσουν επιχειρήσεις με γνώμονα την ισορροπία αυτή ή με το πνεύμα αυτό να διατρέχει όλη την επιχειρηματική τους κουλτούρα. Είναι αυτό μεμπτό; Σαφώς και όχι, είναι μια νέα πραγματικότητα, που μπορεί να μας διδάξει πολλά. Αν εμείς οι παλαιότεροι δεν μπορούμε να την ασπαστούμε, θα μας ωφελήσει να προστρέξουμε στην φρεσκάδα του μυαλού των νέων.

Οι προκλήσεις για την νέα γενιά

Οι προκλήσεις για έναν νέο Έλληνα επιχειρηματία ήταν πάντα πολλές. Σε κάθε εποχή έχουμε άλλες

προκλήσεις με κυριότερη διαχρονική πρόκληση την ελλιπή στήριξη του κράτους και της σύνδεσης του επιχειρείν με τις σπουδές. Το μέγεθος της χώρας μας σε συνδυασμό με την κακή διάθεση συνεργασίας μεταξύ Ελλήνων δεν βοηθούσε. Η παγκοσμιοποίηση όμως έχει φέρει μια νέα επιχειρηματική πραγματικότητα, στην οποία αν έχεις την ευελιξία και μια πραγματικά καλή ιδέα, ίσως να μπορείς να αναδειχθείς χωρίς μεγάλη χρηματοδότηση. Υπάρχουν επιχειρηματικά κεφάλαια διψασμένα για φρέσκες ιδέες, think tanks διεθνή, τα οποία ψάχνουν για ορεξάτους νέους.

Υπάρχουν επίσης τομεακοί διαγωνισμοί καινοτομίας, τους οποίους καθένας ανακαλύπτει με λίγο περισσότερη έρευνα. Επιχειρήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου μπορεί κανείς να «χτίσει» χωρίς ιδιαίτερες απαιτήσεις κεφαλαίων. Αν η πληθώρα των εταιριών παγκοσμίως που κάνουν κάτι παρόμοιο με σένα σε τρομάζει, σκέψου ότι η ραχοκοκαλιά όλων των οικονομιών είναι η οικογενειακή επιχείρηση, που κάποτε αναπόφευκτα ξεκίνησε από ένα άτομο και μια ιδέα και εξελίχθηκε σε κάτι μεγαλύτερο.

Δεν είμαι ο εμπνευσμένος ηγέτης, που θα σας πει ότι δεν υπάρχουν όρια στην ζωή και ότι μπορείτε να φθάσετε οπουδήποτε θέλετε. Θα αντιμετωπίσετε εμπόδια πολλές φορές δισεπίλυτα και πολλές φορές θα είστε σίγουροι/-ες ότι αποτύχατε. Πολύ πιθανό είναι ότι δεν θα πιάσετε τον απώτερο στόχο, γιατί δεν είσαστε αρκετά ώριμοι/-ες για να γνωρίζετε αν αυτός ο στόχος είναι ρεαλιστικός ή όχι.

Αν ο φόβος σας αποτρέψει από το να προσπαθήσετε, αφήστε το επιχειρείν και στραφείτε σε κάτι άλλο που σας ταιριάζει καλύτερα!! Δεν θα το μετανιώσετε. Αν έμαθα ένα πράγμα τα τελευταία 20 χρόνια, αυτό είναι να επιλέγεις το αντικείμενο και τον τρόπο δουλειάς που σου ταιριάζει!!

Photo by [Prophsee Journals](#) on [Unsplash](#)