

# Πώς να επιβιώσει η οικογενειακή επιχείρηση στη νέα οικονομία

Ηλεκτρονικό εργαλείο για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξή της ετοιμάζει ερευνητική ομάδα του ΑΤΕΙ-Θ

ΤΗΣ ΠΟΥΛΗΣ ΑΓΓΕΛΗ  
g.ageli@ekdotiki.gr

**Η επιχειρηματικότητα** συμβαδίζει με τις οικογενειακές αξίες, ο συντηρητισμός με τις νέες ιδέες, η ευελιξία στη λήψη αποφάσεων με την άμεση εφαρμογή τους, δημιουργώντας μια δυναμική που μπορεί να καταστήσει βιώσιμη μια οικογενειακή επιχείρηση ή και να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις ανάπτυξής της στο περιβάλλον της κρίσης.

Με κοινά οράματα, αγάπη, θέληση για τη δουλειά, εμπιστοσύνη και υποχωρήσεις οι ιδιοκτήτες μιας οικογενειακής επιχείρησης είναι πιο εύκολο να κρατηθούν όρθιοι επαγγελματικά, αρκεί να ξεπεράσουν τα προβλήματα που προκαλεί η ίδια η φύση αυτής της μορφής των επιχειρήσεων, όπως θέμα διαδοχής, στρατηγικής, διοίκησης, ανάπτυξης, ακόμη και της διάστασης των απόψεων διαφορετικών γενεών, που πρέπει να συγκλίνουν σεβόμενες τη μεταξύ τους διαφορετικότητα και αντίληψη.

## Ερευνα ΑΤΕΙ-Θ

Επειδή οι οικογενειακές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν πάνω από το 60% του συνόλου των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων και το 80% του συνόλου των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και παίζουν αποφασιστικό ρόλο στην ισχύ και τη μακροχρόνια σταθερότητα της οικονομίας, η ερευνητική ομάδα του ΑΤΕΙ Θεσσαλονίκης, με επικεφαλής την καθηγήτρια του τμήματος Μηχανικών Πληροφορικής Κέρστιν Σιάκα, υλοποιεί το ερευνητικό πρόγραμμα FAMBUS, στο πλαίσιο

του Επιχειρησιακού Προγράμματος Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση, που συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο και Εθνικούς Πόρους.

## Ηλεκτρονικό εργαλείο

Σκοπός του προγράμματος είναι να αποτυπώσει τη δομή και το μέλλον των οικογενειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, να καταγράφει τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι οικογενειακές επιχειρήσεις σε θέματα στρατηγικής, διοίκησης, συγκρούσεων και διαδοχής και να δημιουργήσει ένα ηλεκτρονικό εργαλείο διάγνωσης και αυτοθεραπείας, που θα τις βοηθήσει στην επίλυση συγκρούσεων, στον εκσυγχρονισμό τους, στην προσέγγισή τους στο νέο διεθνοποιημένο περιβάλλον και στην επιτυχημένη διαδικασία μεταβίβασής τους στην επόμενη γενιά.

«Το ερευνητικό πρόγραμμα άρχισε πριν από τρία χρόνια, όχι με αφορμή την κρίση, ωστόσο στην πορεία διαπιστώσαμε ότι το εργαλείο που ετοιμάζουμε θα είναι πολύ πιο χρήσιμο λόγω της παρούσας οικονομικής συγκυρίας», ανέφερε στην «Εργασία» του «ΑτΚ» ο Σπύρος Βασιλειάδης, τ. καθηγητής του ΤΕΙ-Θ και ένα από τα τέσσερα κύρια μέλη της ερευνητικής ομάδας, την οποία απαρτίζουν συνολικά εννέα άτομα.

Με 100 ερωτηματολόγια στο σύνολο και δέκα συνεντεύξεις ο καθένας, αποσκοπούν να χαρτογραφήσουν την περιοχή των οικογενειακών επιχειρήσεων, να καταγράψουν τις δυσκολίες αλλά και τα πλεονεκτήματα, ώστε να δώσουν προτάσεις λύσεων στα αδιέξοδα που υπάρχουν.

«Είναι απογοητευμένοι από το ελληνικό κρά-



τος», είπε ο κ. Βασιλειάδης, σημειώνοντας ότι «επιχειρηματίες που συμμετέχουν στην έρευνα του ΤΕΙ-Θ και είναι κυρίως ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων, έως 10 ατόμων, ανέφεραν τη γραφειοκρατία, την υψηλή φορολογία, την έλλειψη πολιτικής αντιμετώπισης, την απουσία εκπροσώπησης και τη δυσκολία χρηματοδότησης ως κύρια εμπόδια στην ανάπτυξή τους».

Σύμφωνα με σχετική διεθνή έρευνα που είχε διεξαχθεί το 2012 (PwC Family Business Survey), οι ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις ήταν ιδιαίτερα επικριτικές ως προς την έλλειψη υποστήριξης του κλάδου τους (97% δυσαρεστημένοι στην Ελλάδα, 40% διεθνώς), αφού δεν υπάρχει κάποιος φορέας εκπροσώπησης τους, ενώ δεν υφίσταται καν ο όρος «οικογενειακή επιχείρηση».



### Νέοι με πτυχία

«Από την εμπειρία των συνεντεύξεων διαπιστώσαμε ότι ένα μεγάλο ποσοστό πλέον αποφασιίζει να συνεχίσει την οικογενειακή επιχείρηση λόγω της ανεργίας, σε αντίθεση με την εποχή της ευμάρειας, όταν οι περισσότεροι αρνούνταν. Τώρα εγκαταλείπουν τις φιλοδοξίες τους, ενώ είναι εκπληκτικό το ότι οι περισσότεροι νέοι που συναντήσαμε ήταν κάτοχοι πτυχίων πανεπιστημιακού επιπέδου ή και μεταπτυχιακών», ανέφερε ο κ. Βασιλειάδης, σημειώνοντας ότι ήδη πολλοί νέοι προσαρμόζουν το αντικείμενο των σπουδών τους στις ανάγκες της οικογενειακής επιχείρησης.

Όπως διαπιστώθηκε στην έρευνα, ο έντονος συντηρητισμός και οι προκαταλήψεις του ιδρυτή μιας επιχείρησης συγκρούονται με τη νεανική

παρόρμηση των διαδόχων. «Γεφυρώστε το χάσμα. Ανταλλάξτε απόψεις, ιδέες, συνταιριάξτε το παλιό με το νέο, την τεχνογνωσία του έμπειρου με τη γνώση του νεότερου», είναι η συμβουλή του κ. Βασιλειάδη στους επιχειρηματίες.

Ο ίδιος συμπληρώνει: «Πρέπει να πάψει η προκατάληψη ότι ο διάδοχος είναι το αρσενικό μεγαλύτερο παιδί της οικογένειας. Συμβουλή μου είναι να επιλεγεί ο ικανότερος και οι αλλαγές να μη γίνουν βίαια, αλλά σιγά σιγά, ώστε να έχει μεγαλύτερες προοπτικές η επιβίωση και η ανάπτυξη της εταιρίας».

Βασική προϋπόθεση πάντως, όπως σημειώνει, είναι να υπάρχει μια επιχείρηση βιώσιμη, χωρίς σημαντικά οικονομικά βάρη και υποχρεώσεις, ενώ και οι νέοι εξυπακούεται ότι δεν έχουν κάποια άλλη καλή απασχόληση.

«Όταν ολοκληρωθεί το ηλεκτρονικό αυτό εργαλείο, θα λειτουργήσει ως δωρεάν παροχή υπηρεσιών και καλό είναι να αξιοποιηθεί από όλους», κατέληξε ο κ. Βασιλειάδης.

### «Για καλή μου τύχη έχω τα παιδιά μου»

Τη συνέχιση της οικογενειακής επιχείρησης από τα παιδιά του φρόντισε από πολύ νωρίς ο Άρης Κλειδόπουλος, έμπορος παπουτσιών με καταστήματα λιανικής στην οδό Βενιζέλου στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, μεταφέροντας την τεχνογνωσία που και ο ίδιος είχε λάβει από τον πατέρα του στους δύο γιους του, 27 και 29 ετών.

«Για καλή μου τύχη έχω τα παιδιά μου, που πονάνε την επιχείρηση και γι' αυτό όχι μόνον αντέξαμε στην κρίση αλλά επεκτεيناμε και τη δραστηριότητά μας», ανέφερε στην «Εργασία» του «Ατκ» ο κ. Κλειδόπουλος. Ο μεγάλος του γιος άνοιξε δεύτερο κατάστημα πριν από έξι χρόνια, ενώ ο μικρός του γιος επέκτεινε τη δραστηριότητά με τρίτο κατάστημα μέσα στην κρίση.

«Όταν όλοι έκλειναν, εμείς ανοίξαμε καινούργιο κατάστημα», είπε, τονίζοντας κατηγορηματικά: «Μόνος μου δε θα μπορούσα».

Σύμφωνα με τον ίδιο, οι οικογενειακές επιχειρήσεις έχουν λιγότερα έξοδα, καθώς λείπουν τα ασφάλιστρα και οι υπερωρίες που θα πρέπει να δώσει κανείς σε υπαλλήλους, ενώ και η θέληση να δουλέψει καλύτερα και αποδοτικότερα είναι πολύ μεγαλύτερη, όταν «είναι η επιχείρηση δική σου».

Ο ίδιος ανέφερε το παράδειγμα της Ιταλίας, όπου στην κρίση έκλεισαν όλα τα εργοστάσια παπουτσιών και έμειναν οι οικοτεχνίες, επειδή ακριβώς έχουν χαμηλότερο κόστος, ευελιξία και μεγαλύτερη προσαρμοστικότητα. «Έχουμε ένα ποσό στάνταρ και από εκεί και πέρα διανέμονται τα έσοδα. Μπορεί κάποιο μήνα να πάρουμε πολύ λιγότερα ή και τίποτα, αλλά προσδοκούμε να αμειφθούμε καλύτερα τον επόμενο, ενώ με τον υπάλληλο πρέπει να είσαι τυπικός», αναφέρει, τονίζοντας βέβαια ότι στα δύο καταστήματα απασχολεί σταθερά δύο υπαλλήλους και ακόμη έναν τις ημέρες αιχμής.

Σε ερώτηση αν η κρίση έπαιξε ρόλο στην επιλογή των παιδιών να συνεχίσουν την οικογενειακή επιχείρηση, απαντά ότι έπαιξε ρόλο, αφού ο δεύτερος γιος εγκατέλειψε τις σπουδές του στην Πληροφορική για να εργαστεί δίπλα στον πατέρα του και να αναπτύξουν τη δουλειά. Ωστόσο, όπως λέει, θα σεβόταν το «δε θέλω», όπως κάνει με το τρίτο παιδί της οικογένειας, που αυτήν τη στιγμή σπουδάζει στη Φιλοσοφική Ιωαννίνων: «Σέβομαι την επιθυμία της κόρης μου να ακολουθήσει άλλον επαγγελματικό δρόμο, αλλά αν δυσκολευτεί, η δουλειά την περιμένει. Όσο περισσότερα μέλη της οικογένειας, τόσο το καλύτερο!», καταλήγει ο κ. Κλειδόπουλος.