

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΤΟ ΣΚΗΝΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ

...για να γίνει η επαύριο της ζωής
...πάλι ζωή
Οδυσσέας Ελύτης

1η περίπτωση

«Καλά τα είπε ο ομιλητής, αλλά η πραγματικότητα δεν είναι και τόσο απλή» άρχισε τη συζήτηση ο Αντώνης. «Πριν από δυο τρία χρόνια μού ανέθεσε ο πατέρας μου τη διεύθυνση της επιχείρησης. Μια Κυριακή πρωί λοιπόν μου είπε: “Τώρα που τριαντάρι-σες για τα καλά, καιρός είναι να πάρεις τη σκυτάλη. Ε, καιρός είναι να ξεκουραστώ εγώ λιγάκι και να συνεχίσεις εσύ το έργο που ξεκίνησα εγώ, όταν ήμουν σχεδόν στη δική σου ηλικία. Από αύριο λοι-πόν θα λέγαμε ότι εσύ είσαι ο καπετάνιος. Εγώ θα έρχομαι πότε πότε, έτσι για να ρίχνω καμιά ματιά, για να δω αν χρειάζεσαι κάτι. Πάντως τώρα πια το καϊκι είναι δικό σου”. Στην αρχή όλα πήγαιναν κα-λά. Σιγά σιγά όμως, κυρίως από τότε που επιχείρησα να κάνω μερικές αλλαγές, κατάλαβα πως όχι μόνο

καπετάνιος δεν ήμουν, αλλά ούτε καν μούτσος. Ό,τι έχτιζα εγώ τη νύχτα το γκρέμιζε ο πατέρας μου το πρωί. Με τις ακυρώσεις και τις αλλαγές στις παραγωγελίες των πελατών που έκανε τα κέρδη της επιχείρησης σιγά σιγά μειώνονταν. Άρχισα να περνάω τον περισσότερο χρόνο μου στη δουλειά. Η γυναίκα μου με απειλούσε λέγοντας ότι με τέτοια συμπεριφορά δεν είχε την παραμικρή διάθεση να κάνει κι άλλο παιδί. “Εσύ δεν έχεις χρόνο ούτε για τα γενέθλια της κόρης σου... για φαντάσου να έχουμε και δεύτερο...”»

«Αυτά δεν είναι τίποτα» τον διέκοψε ο Βασίλης. «Εγώ να δεις τι τραβάω με τον αδερφό μου. Εδώ και μέρες μού έχει φάει τ’ αυτιά να προσλάβουμε την κόρη του στη δουλειά. Το θεωρεί λογικό, λέει, αφού η δική μου κόρη ανέλαβε τις πωλήσεις, μόλις γύρισε από την Αγγλία με το μάστερ στο μάρκετινγκ. Εγώ πάντως ξέρω ότι αρκετά στελέχη δεν καλοβλέπουν όλη αυτή την υπόθεση με τους συγγενείς σε θέσεις κλειδιά. Και να σου πω και κάτι άλλο; Σε λίγο τελειώνει το Πολυτεχνείο ο γιος μου κι έχει ρίξει μερικές “σπόντες” ότι θα ήθελε να δουλέψει εδώ. “Εκλεψε”, λέει, κάτι ωραίες ιδέες από το εργοστάσιο στο Μόναχο, όταν έκανε την πρακτική του εκεί. Νομίζω ότι ο κυρ Μανόλης, ο οικονομικός μας διευθυντής, έχει δίκιο: “Σαν πολλοί συγγενείς δε μαζεύτηκαν εδώ μέσα;” με ρώτησε τις προάλλες...»

«Τι να σου πω, βρε Βασίλη. Αυτό το σεμινάριο μ’ έβαλε σε μεγάλες σκέψεις» παρενέβη ο Γρηγόρης.

«Με ταρακούνησε λιγάκι. Όλα αυτά τα χρόνια, όπου και να πήγαινα, ο κόσμος με χειροκροτούσε και με ξεχώριζε. Εγώ φυσικά αισθανόμουν πολύ υπερήφανος. Αν σκεφτείς από πού ξεκίνησα, θα καταλήξεις κι εσύ στο ίδιο συμπέρασμα. Άλλωστε το ίδιο ισχύει και για σένα. Είμαστε συνομήλικοι και ξεκινήσαμε σχεδόν από το ίδιο σημείο, από το μηδέν ουσιαστικά, και τον ίδιο περίπου καιρό. Μου έκαναν μεγάλη εντύπωση όσα είπε ο ομιλητής σχετικά με το μέλλον. Νομίζω ότι μας έφαγε η καθημερινότητα. Είμαστε τόσο μπλεγμένοι με τις καθημερινές σκοτούρες που δε σταθήκαμε ποτέ να σκεφτούμε τι θα γίνει αν αύριο συμβεί κάτι. Φυσικά κανείς δε θέλει να σκέφτεται το αναπόφευκτο, αλλά, να βρε παιδί μου, γιατί όχι. Ξέρω τι σκέφτεσαι: “Άσ’ τα να πάνε, βρε φίλε. Μην τα ξεσκαλίζεις, όλα εδώ μένουν”. Αυτό ακριβώς είναι το πρόβλημα: όλα εδώ μένουν».

Ο Δημήτρης κοιτούσε το Γρηγόρη. «Κάτι δεν πάει καλά εδώ» σκεφτόταν. Μετά από λίγο όμως άρχισε να αισθάνεται κι αυτός κάπως παράξενα. Σκέψεις και ερωτηματικά τριβέλιζαν το μυαλό του. Η λέξη «καθημερινότητα» δεν έλεγε να ξεκολλήσει από τη σκέψη του. Ο ίδιος δεν έβρισκε περίεργο να ασχολείται με τις καθημερινές υποχρεώσεις της επιχείρησης. Εξάλλου αυτή δεν ήταν και η δουλειά του; Ποιος άλλος θα το έκανε; Τα παιδιά του ή μήπως η γυναίκα του; Αυτή ασχολείται όλη τη μέρα με τα παιδιά που με το ζόρι ανοίγουν τα βιβλία τους για να δια-

βάσουν. Ο μεγάλος τους γιος μάλιστα από τότε που μπήκε στο πανεπιστήμιο δε λέει να βγει. Κι εδώ που τα λέμε γιατί να ζοριστεί να τελειώσει; Τρελός είναι; Να έρθει να μπλέξει με τη δουλειά; Μήπως δεν ξέρει τι τραβάει ο πατέρας του; Στην επιχείρηση όλοι οι εργαζόμενοι το μόνο που έχουν στο μυαλό τους είναι πώς να βρουν καμία ευκαιρία για να λουφάσουν ή για ν' αρπάξουν κάτι από το μαγαζί.

«Αν δε βάλω εγώ τα δυνατά μου, όλα θα πάνε κατά διαβόλου» μονολόγησε.

«Συγγνώμη, δε σε άκουσα, Δημήτρη» είπε ο Γρηγόρης.

Ο Δημήτρης τού έριξε μια ματιά και απάντησε: «Ευτυχώς που δεν άκουσες τι είπα, γιατί νομίζω ότι έκανα λάθος. Εγώ δεν πιστεύω ότι ο ομιλητής μάς συμβούλευε να μην κάνουμε εμείς τη δουλειά της επιχείρησης. Μάλλον κάτι άλλο προσπαθούσε να μας μεταδώσει, αλλά, όπως όλοι οι δάσκαλοι, έκανε τόση ώρα να μας το πει που εγώ τουλάχιστον έχασα τον ειρμό και δεν μπορούσα να τον παρακολουθήσω. Εκείνο που πιστεύω ότι μας είπε είναι ότι τώρα πια δεν πρέπει να σκεφτόμαστε μόνο τις καθημερινές μας υποχρεώσεις».

«Ναι, έχεις δίκιο» τον διέκοψε ο Γρηγόρης. «Δεν είμαι βέβαια και εκατό τοις εκατό σίγουρος, αλλά νομίζω ότι θα μπορούσα να συνοψίσω το μήνυμά του ως εξής: “Δουλέψατε σκληρά όλα αυτά τα χρόνια για να κάνετε κάτι αξιόλογο για το οποίο, με το

δίκιο σας, αισθάνεστε πολύ υπερήφανοι. Αλλά ήρθε πλέον η ώρα να αρχίσετε να σκέφτεστε τι θ' απογίνει το επίτευγμά σας αυτό. Με άλλα λόγια: αφήστε τις προκαταλήψεις και αρχίστε να κάνετε μερικά σχέδια για την παράδοση της επιχείρησης σε κάποιον άλλον. Αν δεν το κάνετε τώρα που τα έχετε τετρακόσια, όπως λέγαμε τα παλιά χρόνια, τότε θα το κάνετε; Όταν θα τα έχετε 'λειψά' και η δουλειά θα είναι όχι μόνο περισσότερη αλλά και δυσκολότερη;" Εγώ πάντως κάτι έκανα. Τα παιδιά μου τα έχω και τα δυο κοντά μου...»

2η περίπτωση

«Καλωσόρισες. Πώς πήγε το συνέδριο;» ρώτησε η κυρία Χρύσα το Γρηγόρη.

«Δε βαριέσαι, τα ίδια. Τα ξέρεις τώρα αυτά τα πράγματα. Όλοι αυτοί οι καθηγητές νομίζουν ότι είναι παντογνώστες. Αν και, για να είμαι ειλικρινής, αυτή τη φορά τα λόγια του ομιλητή με προβλημάτισαν λιγάκι. Μου έκαναν μεγάλη εντύπωση όλα όσα είπε σχετικά με τη διαδοχή στο τιμόνι της επιχείρησης. Φυσικά εμείς δεν έχουμε τέτοιο πρόβλημα. Και τα δυο μας παιδιά έχουν αποφασίσει να ασχοληθούν με την επιχείρησή μας. Και γιατί όχι; Στρωμένο τραπέζι βρίσκουν. Πού να ψάχνουν τώρα για δουλειά,

έτσι όπως έγιναν τα πράγματα στην αγορά. Ο Χρήστος έχει τώρα πεντέξι χρόνια στη δουλειά και την ξέρει πολύ καλά. Δε σπούδασε φυσικά, αλλά από μικρό παιδί ασχολείται με την επιχείρηση. Απ' την άλλη η Σάσα με το μεταπτυχιακό που έκανε στο εξωτερικό και με τις ξένες γλώσσες που ξέρει δίνει μια άλλη διάσταση... Θα 'λεγα ότι συμπληρώνει το Χρήστο, που η μόνη του μόρφωση είναι εκείνη του πεζοδρομίου... Η Σάσα έχει μάλιστα μερικές καταπληκτικές ιδέες για την επιχείρηση. Ξέρεις τι μου 'πε σήμερα το πρωί; “Πατέρα, στην επιχείρηση θα πρέπει να εφαρμοστεί μια νέα στρατηγική”. Εγώ συμφωνώ ασφαλώς μαζί της, μόνο που αναρωτιέμαι ποια θα είναι η αντίδραση του Χρήστου. Είμαι της γνώμης ότι θα πάει με τα νερά μας».

«Αυτό ακριβώς ήθελα να συζητήσουμε. Έχω την εντύπωση ότι η σχέση μεταξύ των παιδιών μας δεν είναι και τόσο ρόδινη όσο εμείς νομίζαμε. Χθες άκουσα τη Σάσα να λέει στη φίλη της, την Όλγα, ότι ετοιμάζει το βιογραφικό της. Δε βλέπει φως εδώ μέσα, έτσι λέει. Είναι σίγουρη, είπε στη φίλη της, ότι ο γέρος της –ναι, έτσι σε αποκάλεσε, ο γέρος της– θα παραδώσει τα ηνία στο Χρήστο... στον άντρα της οικογένειας... Ο Χρήστος, ούτε λίγο ούτε πολύ, της είπε ότι αυτά τα πράγματα, στρατηγικές κλπ. κλπ. είναι για τους άντρες... και αυτή καλά θα κάνει να βρει κανένα άντρα, γιατί όλα εκείνα που λέει ο γέρος τους περι ισότητας...»

3η περίπτωση

«Καλά που ήρθες, Δημήτρη... Δεν μπορείς να φανταστείς τι τράβηξα».

«Ηρέμησε, μην κάνεις έτσι. Δε χάθηκε κι ο κόσμος» άρχισε να την καθησυχάζει ο Δημήτρης. «Πες μου, τι έγινε τέλος πάντων». Η κυρία Νίκη πήρε μια ανάσα, κοίταξε το Δημήτρη στα μάτια και συνέχισε: «Λοιπόν, Δημήτρη μου, νομίζω ότι είναι καιρός να κάνουμε κάτι με τον κανακάρη μας. Ξέρεις πού βρίσκεται τώρα; Στη Βραζιλία! Πήγαν, λέει, για το καρναβάλι του Ρίο... Για φαντάσου! Από τη Φρανκφούρτη στο Ρίο... Βρήκαν, λέει, κάτι πολύ φτηνά εισιτήρια, γύρω στα τριακόσια ευρώ κι αποφάσισαν να περάσουν εκεί τις Αποκριές. Και σαν να μην έφτανε αυτό, ξεσήκωσε και τη μικρή και τώρα είναι και του λόγου της έτοιμη να σου ζητήσει δυόμισι χιλιάδες ευρώ... Δυο χιλιάδες για τον εαυτό της και πεντακόσια για τον αδερφό της... Θα πάει να τον βρει, λέει. Άσ' τα, άσ' τα. Μ' έχουν τρελάνει κυριολεκτικά...»

«Φτάνει, φτάνει, δεν αντέχω άλλο» είπε ο Δημήτρης κρατώντας το κεφάλι του. «Το έχω πάρει πλέον απόφαση. Θα τους τον κόψω εγώ το βήχα, που έλεγε κι η μάνα μου. Αύριο κιόλας θα βγάλω την επιχείρησή στο σφυρί. Καλά μας τα είπε ο ομιλητής. Αργά ή γρήγορα θα πρέπει να πάρουμε τη μεγάλη απόφαση. Ε, λοιπόν, μου φαίνεται ότι έφτασε ο κόμπος στο χτένι. Για πάρε, βρε Νίκη, το φοροτεχνικό, τον κυρ Βαγγέλη, και κλείσε ένα ραντεβού...»

Αυτοί οι τέσσερις φανταστικοί φίλοι, τα ονόματα των οποίων επιλέχτηκαν έτσι ώστε να ακολουθούν το ελληνικό αλφάβητο (Α, Β, Γ, Δ), είναι ένας από τους λόγους για τους οποίους γράφτηκε το βιβλίο που κρατάτε στα χέρια σας. Αντιπροσωπεύουν την πλειονότητα των σημερινών ιδιοκτητών των ελληνικών οικογενειακών επιχειρήσεων. Οι περισσότεροι από αυτούς ήρθαν από την επαρχία στα μεγάλα αστικά κέντρα μετά τον Β' Παγκόσμιο πόλεμο, όταν ακόμη ήταν παιδιά. Το τέλος της δεκαετίας του '40 τούς βρήκε στη μέση ή προς το τέλος του Δημοτικού. Οι αρχές του 21ου αιώνα τούς βρίσκουν στη δύση της καριέρας, να έχουν πια προσφέρει ό,τι μπορούσαν να προσφέρουν ως ενεργοί επιχειρηματίες. Μολονότι η εξωτερική τους εμφάνιση έχει αλλάξει σημαντικά –λιγότερα μαλλιά, κι αυτά γκρίζα, και περισσότερα κιλά– η νοοτροπία τους, δηλαδή ο τρόπος με τον οποίο αντιμετωπίζουν τα πράγματα, παραμένει ίδια. Η επαγγελματική τους επιτυχία και η σχετικά καλή φυσική τους κατάσταση τους επιτρέπουν να καυχώνται για τα κατορθώματά τους και να ρίχνουν το βάρος και την ευθύνη κάθε αποτυχίας σε κάποιον άλλον, συνήθως στο κράτος, που όχι μόνο δεν κάνει τίποτα για τους «μικρούς» αλλά τους ρουφάει μέχρι και την τελευταία σταγόνα αίμα με τους αβάσταχτους φόρους.

Η πικρή αλήθεια είναι ότι οι περισσότερες οικογενειακές επιχειρήσεις, για ένα αρκετά μεγάλο χρονικό διάστημα, τα πάνε πάρα πολύ καλά. Η καλή οικονομική κατάσταση, η ευρωστία και η ανάπτυξη της επιχείρησης διαρκούν όσο ο αρχικός ιδρυτής και ιδιοκτήτης κρατάει στα χέρια του τα ηνία και υπάρχει μια σχετική αρμονία στην οικογένεια. Η αποτυχία ορισμένων οικογενειακών επιχει-

ρήσεων οφείλεται στο γεγονός ότι οι ιδιοκτήτες τους αφήνουν τους εαυτούς τους να καταστραφούν, αργά αλλά σταθερά, από τις δραστηριότητες, ή πιο σωστά, από την αδράνειά τους. Οι επιχειρήσεις αποτυγχάνουν επειδή οι ιδρυτές τους αμελούν να πάρουν τις αποφάσεις που είναι απαραίτητες για την εξασφάλιση της βιωσιμότητάς τους μέσα σε έναν κόσμο ο οποίος μεταβάλλεται διαρκώς και καθίσταται ολοένα και πιο πολύπλοκος. Για παράδειγμα, οι περισσότεροι ιδιοκτήτες αρνούνται να ασχοληθούν με το τι θα γίνει στο μέλλον, ή καλύτερα, με το τι είδους μέλλον θα μπορούσαν να δημιουργήσουν. Αντίθετα επαναπαύονται στη σιγουριά του παρελθόντος, αρέσκονται στην ακλόνητη εξουσία που τους προσφέρει η θέση του ιδιοκτήτη και ικανοποιούνται με την ευκολία της καθημερινότητας.

Η ψυχολογική ασφάλεια που προσφέρει η «καλή ζωή» του ιδιοκτήτη —κάτι που ισχύει ειδικά στην περίπτωση των αυτοδημιούργητων, εκείνων που απέκτησαν μόνοι τους όσα έχουν, χωρίς την παραμικρή βοήθεια από τους γονείς τους— δηλαδή η ιδέα ότι δικαιολογημένα αισθάνονται υπερήφανοι, τους ωθεί να αποφεύγουν κάθε σκέψη για το μέλλον. Φοβούνται ότι μια τέτοια ενέργεια πιθανόν να απαιτεί αναθεώρηση του παρελθόντος, και ίσως ανατροπή του παρόντος. Ένα τέτοιο ενδεχόμενο τους φέρνει ανατριχίλα, με αποτέλεσμα να αναβάλλουν κάθε σχέδιο για το μέλλον. Όταν αντιληφθούν το σφάλμα τους θα είναι, δυστυχώς, πολύ αργά. Στους άλλους δίνουν την εντύπωση ότι είναι ευτυχημένοι και ότι τους διακρίνει ψυχική ηρεμία. «Όλα πάνε καλά. Όλα πάνε μπροστά, δόξα τω Θεώ!» Αυτή είναι η συνηθέστερη απάντηση που

παίρνει κανείς, όταν είτε από περιέργεια είτε από πραγματικό ενδιαφέρον τούς ρωτήσει: «Πώς πάνε τα πράγματα;» Μέσα τους όμως έχουν ήδη αρχίσει να αμφιβάλλουν για το «αύριο». Το διαισθάνονται. Έχουν απόλυτη επίγνωση ότι τα χρόνια πέρασαν και ότι δεν είναι αυτό που ήταν κάποτε. Αλλά σαν άνθρωποι που είναι δεν μπορούν ούτε κι αυτοί να ξεφύγουν από τον αφορισμό του John Steinbeck, σύμφωνα με τον οποίο: «Ο άνθρωπος από τη φύση του, όταν μεγαλώνει, είναι αντίθετος σε κάθε αλλαγή, ειδικά σε κάθε αλλαγή προς το καλύτερο».

Όσο κι αν θέλουμε όμως δεν μπορούμε να σταματήσουμε τον κόσμο. Όσο κι αν θέλουμε να πιστεύουμε, όταν είμαστε στο ζενίθ της καριέρας μας, ότι ο κόσμος έχει πλαστεί μόνο για λογαριασμό μας και συνεπώς πάντα θα λειτουργεί προς δικό μας όφελος, τα πράγματα αλλάζουν μέρα με την ημέρα. Και το σημαντικότερο: όλα αυτά συντελούνται ανεξάρτητα από τις δικές μας επιθυμίες. Αν δεν το συνειδητοποιήσουμε αυτό, τότε μάλλον έχουμε γίνει σαν τον πετεινό που πιστεύει ότι «ο ήλιος ανατέλλει για να τον ακούσει που λαλάει». Όχι, είναι βέβαιο ότι ο ήλιος δεν ανατέλλει για να καμαρώσει εμάς. Ο ήλιος ανατέλλει, γιατί αυτός είναι ο προορισμός του. Ο προορισμός αυτός καθορίζεται σίγουρα από κάτι άλλο, κι όχι από εμάς.

Όπως θα φανεί στη συνέχεια, στην πραγματικότητα οι τέσσερις φίλοι δεν είναι τέσσερις διαφορετικοί άνθρωποι, αλλά ένα και μοναδικό πρόσωπο σε τέσσερις διαφορετικές στιγμές της πορείας του. Πρόκειται για έναν επιχειρηματία που περνάει τα τέσσερα στάδια της καμπύλης του Βιολογικού Κύκλου της Επιχείρησης (βλ. Διάγραμμα 1.1., στο Κεφάλαιο 1). Ο Αντώνης (Α) αντιπροσωπεύει τη Φά-

ση Α: Ανάπτυξη με αυξανόμενο ρυθμό. Ο Βασίλης (Β) βρίσκεται στη Φάση Β, όπου η επιχείρηση ακολουθεί φθίνοντα ρυθμό. Ο Γρηγόρης (Γ) βρίσκεται στο σημείο μηδενικής ανάπτυξης (Φάση Γ). Τέλος, ο Δημήτρης (Δ) βρίσκεται σε κάμψη και υποχώρηση (Φάση Δ).

Άκου, μικρέ. Εδώ μέσα εγώ είμαι τ' αφεντικό

4η περίπτωση

Μια Παρασκευή, πριν από πολλά χρόνια, μπήκε στο γραφείο μου ο Τζακ κυριολεκτικά αναστατωμένος. Ο Τζακ είχε τελειώσει το σχολείο την προηγούμενη χρονιά.

«Έχετε μερικά λεπτά, κύριε καθηγητά;» άρχισε ο Τζακ. «Όπως ξέρετε, μόλις πήρα το δίπλωμά μου, άρχισα να δουλεύω στην οικογενειακή μας επιχείρηση. Δε σας είπα ότι δυο μήνες νωρίτερα είχε πεθάνει ο πατέρας μου. Όπως ήταν φυσικό, επειδή ήμουν ο μεγαλύτερος αδερφός, ανέλαβα εγώ τη διεύθυνση της επιχείρησης. Στην αρχή τα πήγαινα καλά με όλους. Πριν από λίγες μέρες όμως ο Ντι Τζάι, το δεξί χέρι του μακαρίτη του πατέρα μου, ήρθε στο γραφείο μου και μου είπε: “Άκου, μικρέ. Ξέρεις πολύ καλά ότι εδώ μέσα εγώ κάνω κουμάντο. Δε μου άρεσε καθόλου που ακύρωσες την εντολή που έστειλα για ένα φορτίο με λάδια. Είμαι σίγουρος ότι δεν πρόσεξες πως ο προμηθευτής μάς έκανε πολύ μεγάλο σκόντο... Είχα δουλέψει σκληρά για να κλείσω αυτή

τη συμφωνία... Ξέρεις, τέτοια έκπτωση δεν την κάνουν στον καθένα... Εγώ έχω ιδιαίτερες σχέσεις με το γενικό διευθυντή στο Σικάγο... Δεν μπορείς εσύ να..."» Τα μάτια του Τζακ άρχισαν να βουρκώνουν. Του έγνεψα να σταματήσει για λίγο, όπως και έκανε.

5η περίπτωση

Η ιστορία είναι αρκετά μεγάλη και πολύ ενδιαφέρουσα. Μίλησα με τον Τζακ και συμφωνήσαμε να χρησιμοποιήσουμε την υπόθεσή του ως πρακτική εξάσκηση στη μεταπτυχιακή μου τάξη στο μάθημα διοίκηση συστημάτων πληροφοριών. Το επόμενο Σαββατοκύριακο οκτώ μεταπτυχιακοί φοιτητές κι εγώ ξεκινήσαμε μ' ένα λεωφορείκι του πανεπιστημίου για την ιδιαίτερη πατρίδα του Τζακ. Δεν προλάβαμε να δούμε καλά καλά την αποθήκη με τα ανταλλακτικά αυτοκινήτων, όταν ο Γκρεγκ όρμησε στο γραφείο όπου καθόμουν με τον Τζακ και συζητούσαμε για τη δουλειά.

«Μπορώ να σας απασχολήσω για λίγο, κύριε καθηγητά;» άρχισε ο Γκρεγκ.

«Τι συμβαίνει, Γκρεγκ;» τον ρώτησα.

Ο Γκρεγκ έριξε μια ματιά στον Τζακ σαν να έλεγε ότι θα προτιμούσε να συζητήσουμε κατ' ιδίαν.

«Λέγε, Γκρεγκ. Τι τρέχει;» ρώτησα. «Μεταξύ μας

δεν έχουμε μυστικά. Είμαστε όλοι εδώ για τον ίδιο σκοπό... Να βοηθήσουμε τον Τζακ να βάλει τα πράγματα σε μια σειρά».

«Απ' ό,τι κατάλαβα, από μια γρήγορη ματιά που έριξα στα βιβλία» ξεκίνησε ο Γκρεγκ «κάποιος προσπαθεί να βάλει στο χέρι την επιχείρηση πολύ φτηνά... πάρα πολύ φτηνά. Θέλω να πω ότι η εταιρεία έχει σήμερα σχεδόν διπλάσια αποθήκη από ό,τι δικαιολογούν οι πωλήσεις της. Κάποιος αγοράζει πολλά εμπορεύματα για να φέρει την επιχείρηση σε δύσκολη θέση, από άποψη ταμειακών ροών, ώστε να μπουν μέσα για τα καλά η τράπεζα και οι άλλοι πιστωτές. Τι να σας πω... Είναι φως φανάρι ότι αυτό συμβαίνει...»

«Τι σας έλεγα;» διέκοψε ο Τζακ. «Ο Ντι Τζάι το γλεντάει τώρα στο Πουέρτο Ρίκο με το γενικό απ' το Σικάγο... Κέρδισαν και οι δυο το διαγωνισμό πωλήσεων για τα λάδια που σας έλεγα...»

Τις επόμενες τρεις τέσσερις βδομάδες η τάξη οργάνωσε την αποθήκη, σχεδίασε το σύστημα πληροφοριών και επέλεξε τρεις εταιρείες παροχής μικροϋπολογιστών. Το σχέδιο παρουσιάστηκε στη διοίκηση. Ο Ντι Τζάι αντέδρασε πολύ αρνητικά. Στη μητέρα του Τζακ μάλιστα είπε ότι θα πρέπει να διαλέξει: «...ή εμένα ή αυτούς τους φοιτητές που δεν έχουν ιδέα από χονδρεμπόριο ανταλλακτικών αυτοκινήτων». Οι δέκα μήνες που ακολούθησαν ήταν μια περίοδος σκληρής δουλειάς. Ο Ντι Τζάι, αμέσως μετά

την παραίτησή του άνοιξε μια παρόμοια εταιρεία σε μια άλλη συνοικία της πόλης και άρχισε να «κλέβει» πελάτες προσφέροντάς τους δελεαστικούς όρους συνεργασίας. Αλλά μετά από έξι εφτά μήνες αναγκάστηκε να κατεβάσει ρολά και να αναζητήσει δουλειά κάπου αλλού. Εγώ ανέλαβα το ρόλο του ενεργού συμβούλου και έγινα μέλος του διοικητικού συμβουλίου όπου πρόεδρος ήταν η μητέρα του Τζακ, διευθύνων σύμβουλος ο ίδιος ο Τζακ, και μέλη η αδερφή και ο αδερφός του. Στο χρόνο μέσα γιορτάσαμε την πρώτη παρουσίαση της οργανωτικής δομής της εταιρείας, με περιγραφές εργασίας για τον καθένα από τους τριάντα οκτώ εργαζόμενους και ένα μακροχρόνιο πρόγραμμα εκπαίδευσης και ανάπτυξης προσωπικού. Τον επόμενο χρόνο η εταιρεία είχε κιόλας «απαλλαγεί» από το βάρος των ταμειακών προβλημάτων και άρχισε να δείχνει τα πρώτα σημάδια κερδοφορίας. Δέκα χρόνια μετά την πρώτη επέμβασή μας και ένα χρόνο μετά το θάνατο της μητέρας του Τζακ η εταιρεία πουλήθηκε σε πολύ υψηλή τιμή.

Εγώ κι ο πατέρας μου δεν τα πηγαίναμε πολύ καλά και αναγκάστηκα να φύγω

6η περίπτωση

Θα ήταν λίγο μετά τις εννιά το βράδυ. Πήγα στο γραφείο μιας φίλης για να την πάρω και να βγούμε για φαγητό. Καθώς περίμενα στον προθάλαμο μπουνκάρει φουριόζος ένας νέος. Κόλλησε σχεδόν το πρόσωπό του στο δικό μου και άρχισε να μιλάει πολύ γρήγορα.

«Κύριε καθηγητά, διάβασα το βιβλίο σας και θα πρέπει να με βοηθήσετε... Ξέρετε εγώ κι ο πατέρας μου δεν τα πηγαίναμε πολύ καλά και αναγκάστηκα να φύγω από την επιχείρησή μας... Είναι μεγάλη ιστορία και πολύ θα 'θελα, αν είχατε λίγο χρόνο, να συναντηθούμε... Εδώ είναι το κινητό μου. Αν πάλι θέλετε, μου δίνετε το δικό σας για να σας τηλεφωνήσω εγώ. Α, ξέχασα με λένε Χρήστο...»

Μέχρις εδώ τα πήγα πολύ καλά... Τώρα τι «λαμπάδα» θα παραδώσω και πώς;

7η περίπτωση

«Διάβασα με πολύ ενδιαφέρον το άρθρο σας για τους 12 άθλους του ηγέτη της οικογενειακής επιχείρησης και θα ήθελα να σας πω ότι τα έχω καταφέρει καλά με τους 11 άθλους, αλλά ο τελευταίος άθλος είναι ο θανατηφόρος... άραγε τι “λαμπάδα” θα παραδώσω;»

Θα μπορούσα να μνημονεύσω εκατοντάδες ιστορίες που περιγράφουν καταστάσεις παρόμοιες με τις προηγούμενες. Όλες αυτές είναι ιστορίες οι οποίες όχι μόνο μοιάζουν μεταξύ τους, αλλά συμβαίνουν σε όλα τα μήκη και τα πλάτη του κόσμου. Καθημερινά χιλιάδες άντρες και γυναίκες, οι οποίοι δούλεψαν σκληρά στη ζωή τους για να πετύχουν κάτι αξιόλογο, βασανίζονται από ανάλογα προβλήματα και ιδιαίτερα από εκείνο της διαδοχής: τώρα που τα χρόνια πέρασαν και νιώθουν τις δυνάμεις τους να τους εγκαταλείπουν ποιος θα τους διαδεχτεί στη διαχείριση της επιχείρησής τους; Από την άλλη πλευρά χιλιάδες νέοι και χιλιάδες νέες προσπαθούν να γεφυρώσουν το «χάσμα των γενιών» — τη διάσταση απόψεων και στάσεων που τους σπρώχνει να αποφεύγουν να καθίσουν στο ίδιο τραπέζι με τους γονείς τους και τα αδέρφια τους. Μέχρι πρόσφατα η κατάσταση ήταν πράγματι τραγική. Ήταν ελάχιστοι οι ηγέτες οικογενειακών επιχειρήσεων που ζητούσαν βοήθεια από επαγγελματίες συμβούλους — και όσοι το έκαναν περιοριζόνταν ως επί το πλείστον στα «φοροτεχνικά» ζητήματα. Μόνο μια σχετικά μικρή μειονότητα ζητούσε τη βοήθεια ανθρώπων που ασχολούνται με την «οικογενειακή» πλευρά του θέματος, όπως είναι για παράδειγμα οι οικογενειακοί σύμβουλοι.

Σήμερα στις ανεπτυγμένες χώρες έχει δημιουργηθεί ένας νέος θεσμός συμβούλου: ο σύμβουλος οικογενειακών επιχειρήσεων. Πρόκειται για ομάδες εμπειρογνομόνων από διάφορους επιμέρους τομείς που προσεγγίζουν την οικογενειακή επιχείρηση σαν ένα ζωντανό και δυναμικό σύστημα το οποίο αποτελείται από δυο στενά συνδεδεμένα μεταξύ τους υποσυστήματα: την οικογένεια και την επι-

χείριση. Μια αντιπροσωπευτική ομάδα συμβούλων οικογενειακών επιχειρήσεων συμπεριλαμβάνει επαγγελματίες ψυχολόγους με εξειδίκευση στον τομέα της οικογενειακής συμβουλευτικής, οικονομολόγους εξειδικευμένους σε θέματα οργάνωσης και διοίκησης των επιχειρήσεων, καθώς και τεχνοκράτες με εμπειρία σε θέματα παραγωγής και πληροφορικής και γενικά θέματα μάνατζμεντ.

Ο σκοπός του βιβλίου

Σκοπός του βιβλίου είναι να βοηθήσει τους ηγέτες και τα διάφορα μέλη των οικογενειακών επιχειρήσεων να συνειδητοποιήσουν ότι μια οικογενειακή επιχείρηση είναι ένα ζωντανό σύστημα το οποίο, αν θέλει να επιβιώσει, θα πρέπει να μάθει να προσαρμόζεται πάντα στις αλλαγές του περιβάλλοντος μέσα στο οποίο λειτουργεί και δραστηριοποιείται. Η αποτελεσματική και επιτυχημένη προσαρμογή προϋποθέτει και απαιτεί την ειλικρινή και ενεργό συνεργασία όλων των μελών. Μόνο όταν όλα τα μέλη συμφωνήσουν να αφιερωθούν ψυχή τε και σώματι στην οικογενειακή επιχείρηση το αποτέλεσμα θα είναι μια επικερδής, ευημερούσα και εύρωστη επιχείρηση.

Η ιστορία είναι γεμάτη από παραδείγματα επιχειρήσεων που επέλεξαν να ακολουθήσουν τον «άλλο» δρόμο. Μετά από μια σχετικά σύντομη, αλλά οδυνηρή, περιπλάνηση από το ένα δικαστήριο στο άλλο τελικά έπεσαν στην αφάνεια και κατέληξαν στο... πουθενά. Δυστυχώς δεν στάθηκαν ικανές να ακολουθήσουν και να επιβεβαιώσουν την προτροπή του Ελύτη: «...για να γίνει η επαύριο της ζωής ...πάλι ζωή».