

Η TAYLOR SWIFT ΣΤΙΣ 10 ΠΙΟ ΙΣΧΥΡΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΚΔΟΣΗ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2023

Forbes

ΟΙ ΚΥΡΙΑΡΧΟΙ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΕ ΚΥΚΛΟ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΝΩ ΤΩΝ 100 ΕΚΑΤ.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΛΙΣΤΑ

TOP 1000+

Μαριάννα Λάτση
2. HELLENIC ENERGY
€14,5 ΔΙΣ.

Γιάννης Βαρδινογιάννης
1. ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ
€16,6 ΔΙΣ.

Ευάγγελος Μυτιληναίος
4. ΜΥΤΙΛΙΝΕΟΣ Α.Ε.
€6,3 ΔΙΣ.

Πάργος Στάσσης
3. ΔΕΗ
€11,2 ΔΙΣ.

Κωνσταντίνος Σιφαράς
5. ΔΕΠΑ ΕΜΠΟΡΙΑΣ
€4,8 ΔΙΣ.

STORY

FUNKY BUDDHA

ΕΤΣΙ ΕΚΑΝΕ
ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΡΟΥΧΟ ΔΙΕΘΝΕΣ HIT

STARTUP

DEERSEA TECHNOLOGIES

ΠΩΣ ΕΦΕΡΕ ΧΡΥΣΑΦΙ
ΣΤΗΝ ΠΛΩΡΗ
ΤΗΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ

ΑΛΥΣΙΔΑ

PET CITY

Ο MASTER ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ
ΚΑΤΟΙΚΙΔΙΩΝ
ΣΥΝΕΧΩΣ ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΕΙ ΜΕ ΤΗΝ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ
ΚΑΙ ΣΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΑ ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ



9 771792 289003 54

• ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΡΛΑΥΤΗΣ •

Οι δυνατότητες του Outsourcing για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις

ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΟΣΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΟΥΝ ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΡΙΝ ΥΙΟΘΕΤΗΣΟΥΝ ΜΟΝΤΕΛΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΗΣ ΑΝΑΘΕΣΗΣ

Το outsourcing αποτελεί πλέον μια στρατηγική επιχειρηματική πρακτική που παρέχει, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, τεράστιες δυνατότητες για τη βιώσιμη ανάπτυξη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ) στο σύγχρονο επιχειρηματικό τοπίο. Οι ΜμΕ εξακολουθούν να είναι κάπως απρόθυμες να υιοθετήσουν μοντέλα εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing), ωστόσο υπάρχει μια αυξανόμενη εξοικείωση με τη λειτουργική προσέγγιση της υιοθέτησής του, ενώ τα πλεονεκτήματα γίνονται ολοένα και πιο εμφανή. Σε αυτό το πλαίσιο, ο Γιώργος Καρλαύτης, Founder / Entrepreneur, δίνει τις διαστάσεις σχετικά με τις δυνατότητες του outsourcing για τις ΜμΕ και τις δυναμικές μετασχηματισμού του επιχειρείν μέσω της εξωτερικής ανάθεσης για την προώθηση των εταιρικών στόχων.

Πιστεύετε πως οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι πλέον εξοικειωμένες με το μοντέλο του outsourcing;

Οι ΜμΕ εξοικειώνονται σταδιακά με το μοντέλο outsourcing. Ενώ μπορεί να υπάρχουν αποκλίσεις μεταξύ των βιομηχανιών και των διαφορετικών φύσας επιχειρήσεων και τα τελευταία χρόνια των ΜμΕ σε διαφο-

ρειακές γεωγραφίες, παρατηρείται μια γενική τάση: Η ψηφιακή επανάσταση και η παγκοσμιοποίηση έχουν παίξει καθοριστικό ρόλο στην καλύτερη οργάνωση στις πρακτικές outsourcing, που το καθιστούν πιο ευέλικτο, με συνέπεια τη διάδοσή του και σε μικρότερες εταιρείες. Σήμερα οι ΜμΕ γνωρίζουν καλύτερα τα οφέλη, όπως και τους κινδύνους που συνδέονται με το outsourcing, γεγονός που τους επιτρέπει να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με τη μόχλευση που μπορεί να επιφέρει η εμπειρογνομosύνη που παρέχουν οι εταιρείες outsourcing.

Ποια είναι τα κύρια πλεονεκτήματα του outsourcing;

Τα ουσιαστικά πλεονεκτήματα του outsourcing –εφαρμόσιμα και στις ΜμΕ–

Σήμερα οι ΜμΕ γνωρίζουν καλύτερα τα οφέλη, όπως και τους κινδύνους που συνδέονται με το outsourcing

βασίζονται στη μείωση του κόστους, στην πρόσβαση σε εξειδικευμένες δεξιότητες και στη μεγαλύτερη λειτουργική ευελιξία. Το outsourcing επιτρέπει στις επιχειρήσεις να επικεντρωθούν στις βασικές τους δραστηριότητες, ενώ αναθέτουν περιφερειακές ή υποστηρικτικές λειτουργίες σε εξειδικευμένους συνεργάτες. Αυτή η στρατηγική προσέγγιση αφενός αυξάνει τη δυναμική ανάπτυξης, αφετέρου επιτρέπει στις ΜμΕ να αξιοποιήσουν μια ευρύτερη δεξαμενή ανθρώπινου δυναμικού. Επιπλέον, η εξοικονόμηση κόστους που σχετίζεται με το outsourcing μπορεί να συμβάλει σημαντικά στην οικονομική υγεία των ΜμΕ, παρέχοντας περιθώρια για επενδύσεις σε βασικούς επιχειρηματικούς τομείς του πεδίου όπου ενεργοποιούνται, αλλά και τη μείωση του ρίσκου όταν εμφανίζονται διακυμάνσεις στην αγορά, μείωση παραγωγής και δυσμενείς μακροοικονομικές εξελίξεις (αύξηση επιτοκίων, μείωση της καταπόνησης κ.λπ.).

Τι θα πρέπει να προσέξει ένας επιχειρηματίας πριν προχωρήσει στην ανάθεση; Ποιες συμβουλές θα του δίνετε;

Πριν ξεκινήσουν οι δεσμεύσεις προς εταιρείες που προσφέρουν υπηρεσίες outsourcing, οι επιχειρηματίες θα πρέπει να διεξάγουν διεξοδική έρευνα. Τα βασί-



Τα ουσιαστικά πλεονεκτήματα του outsourcing βασίζονται στη μείωση του κόστους, στην πρόσβαση σε εξειδικευμένες δεξιότητες και στη μεγαλύτερη λειτουργική ευελιξία, σημειώνει ο Γιώργος Καρλαύτης.

κά ζητήματα περιλαμβάνουν την αξιοπιστία και το ιστορικό των πιθανών συνεργατών outsourcing, την εξειδίκευσή τους στον συγκεκριμένο τομέα και την ικανότητά τους να ευθυγραμμίζονται με τους στόχους και τις αξίες της επιχείρησης. Είναι σημαντικό να ορίσετε σαφείς προσδοκίες, να δημιουργήσετε ισχυρούς, ευέλικτους και λειτουργικούς διαύλους επικοινωνίας με διαφάνεια και να εφαρμόσετε ένα σχέδιο έκτακτης ανάγκης για τις κρίσεις, όπως και την ιδιαιτερότητα σε νομικό και κανονιστικό επίπεδο για τη μείωση και έλεγχο των εγγενών κινδύνων.

Η δημιουργία εμπιστοσύνης και συνεργασίας είναι απαραίτητη για επιτυχημένες συνεργασίες για την κεφαλαιοποίηση της τεχνογνωσίας στην πράξη σε τομείς όπως, ενδεικτικά, η διαχείριση αλυσίδων εφοδιασμού,

η συσκευασία, η ανάπτυξη λογισμικού και το ψηφιακό μάρκετινγκ.

Ποιες υπηρεσίες outsourcing είναι υψηλότερης ζήτησης;

Αρκετές υπηρεσίες outsourcing έχουν υψηλή ζήτηση σε ολόκληρη την αγορά. Οι υπηρεσίες πληροφορικής (IT), οι πωλήσεις, η υποστήριξη πελατών, το ψηφιακό μάρκετινγκ και η ανάπτυξη λογισμικού είναι από τους πλέον περιζήτητους τομείς outsourcing. Η εξέλιξη της τεχνολογίας και η αυξανόμενη συνθετικότητα των λειτουργιών έχουν καταστήσει το outsourcing μονόδρομη επιλογή για πολλές ΜμΕ που επιθυμούν να παραμείνουν ανταγωνιστικές πραγματοποιώντας οικονομίες κλίμακας λόγω της μη δέσμευσης εκτεταμένων εσωτερικών πόρων

και απόκτησης τεχνογνωσίας, που διογκώνουν το κόστος.

Όλες οι παραπάνω υπηρεσίες, όπως και αυτές για το cloud computing και ανάλυσης δεδομένων, παρουσιάζουν υψηλή ζήτηση, ειδικά όπου οι διακυμάνσεις της αγοράς είναι συχνές και οι τάσεις των καταναλωτών μεταβάλλονται διαχρονικά, δημιουργώντας χειροπιαστό όφελος και έλεγχο του ρίσκου.

Πώς δημιουργούμε προστιθέμενη αξία μέσω του outsourcing;

Η προστιθέμενη αξία ή ακόμα και η υπεραξία μέσω του outsourcing πρέπει να οικοδομείται στην κατανόηση, την καλή θέληση και την αμοιβαία δέσμευση ανάμεσα στους εταίρους, συνιστώντας προϋπόθεση για τη μεσο-μακροπρόθεσμη επιτυχία. Η καλλιέργεια κουλτούρας δημιουργικής συνεργασίας και συνεχούς βελτίωσης και η σύγκλιση στους ίδιους στόχους αποτελεί τη βάση μιας θετικής σχέσης (αν οι ΜμΕ ενσωματώνουν τα outsourcing στελέχη ως λειτουργική επέκταση της ομάδας τους), ενώ συμβάλλει στη διπλή κερδοφορία σε ένα κλίμα που προάγει το επιχειρείν και από τις δύο πλευρές.

Εν κατακλείδι, οι δυνατότητες του outsourcing για τη σταθερή ανάπτυξη των ΜμΕ είναι μια κρίσιμη απόφαση, με κινδύνους, που, ωστόσο, μπορεί να επιφέρει εταιρικά οφέλη. Καθώς οι ΜμΕ εξοικειώνονται περισσότερο με το μοντέλο αυτό, μπορούν να το αξιοποιήσουν σε επίπεδο τακτικής βελτιώνοντας την αποτελεσματικότητα, επιτυγχάνοντας οικονομίες κλίμακας και πρόσβασης σε εξειδικευμένες δεξιότητες. Οι ΜμΕ μπορούν να προχωρήσουν σε μια πορεία βιώσιμης ανάπτυξης εφόσον μελετήσουν προσεκτικά όλες τις παραμέτρους, κυρίως συνοχή, οικονομίες κλίμακας και επίτευξη ποσοτικών στόχων. Μην ξεχνάτε ότι το όλο εγχείρημα ανάγεται σε δύο διακριτές επιχειρήσεις, οι οποίες, εντούτοις, συγκλίνουν σε μία κοινή αποστολή, δηλαδή την ευημερία και ανάπτυξη της ΜμΕ και, μέσα από την εύρυθμη ανάπτυξη της εταιρείας outsourcing. Με άλλα λόγια, αναφερόμαστε σε μια συνεργεία όπου και τα δύο μέρη επωφελοούνται δίκαια και αναλογικά (win-win synergy). **IB**