ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΜΙΑΣ… «ΚΙΒΩΤΟΥ»

… Στην κιβωτό μπήκαν μαζί -και διασώθηκαν- πρόβατα και τίγρεις, αετοί και ποντικοί, μερμήγκια και μερμηγκοφάγοι…
Αλλά, αυτή είναι μια…θεϊκή ιστορία…

Το ερώτημα, που κατ' αρχήν ζητάει απάντηση είναι το εξής: Είναι δυνατόν να φτιαχτεί μια δομή, που να χωράει ανθρώπους με αντικρουόμενα συμφέροντα, και σε κάποιες περιπτώσεις ακόμη και ορκισμένους εχθρούς; Μπορεί αυτή η δομή να είναι λειτουργική; Και αν γίνει επιλογή συνεργατών μήπως η κλίμακα μικρύνει τόσο ώστε το αποτέλεσμα να είναι αμελητέο;

Αν δεχτούμε ότι η συνεργασία είναι ένα «ώριμο τέκνο της ανάγκης» λόγω της συντελεσθείσας ή επαπειλούμενης οικονομικής καταστροφής του κλάδου θα πρέπει να προσπαθήσουμε να βρούμε απαντήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις:

• 1. Μας έχει ανάγκη η παρούσα οικονομική δομή και γιατί; Ποια είναι τα πλεονεκτήματά μας σε σχέση με όσους εποφθαλμιούν τη θέση μας σε αυτή την κοινωνική οικονομική δομή; Πρέπει να ισχυροποιήσουμε αυτά τα πλεονεκτήματα ή να προσπαθήσουμε να μοιάσουμε με τους «εχθρούς» μας;

• 2. Πόσο και πόσοι έχουμε αντιληφθεί ότι η παρελθούσα «επιτυχημένη» επιχειρηματική μας πορεία οφειλόταν κυρίως στο προστατευτικό νομικό πλαίσιο, την ευνοϊκή οικονομική συγκυρία και στη αδυναμία ελέγχου της Συνταγογράφησης; (Και οι τρεις αυτοί παράγοντες έχουν στο μεγαλύτερο ποσοστό εκλείψει.) Πόσο μπορούμε (με σιγουριά) να στηριχθούμε στο επιχειρηματικό μας «δαιμόνιο»;

Η συνεργασία μιας ομάδας λαμβάνοντας υπ' όψη τις δομικές και λειτουργικές δυσκολίες θα ήταν ίσως σκόπιμο να ξεκινήσει από τα μικρότερα ζητήματα προς τα μεγαλύτερα, προχωρώντας βήμα-βήμα. Πχ:

α) Ένα συμφωνημένο σταθερό ωράριο
β) Ανταλλαγή (περίσσειας) φαρμάκων μεταξύ των συνεργατών με επίσημο τρόπο δηλ. με Δελτίο Αποστολής
γ) Κοινές Παραγγελίες
δ) Συνεχής επικοινωνία μεταξύ των μελών του Συνεργατικού Δικτύου, ώστε να μην μένει κανένας ασθενής-πελάτης χωρίς να εξυπηρετηθεί.
Αν αυτό το -αδρών γραμμών- πλαίσιο λειτουργήσει, τότε μπορεί να υπάρξει στενότερη συνεργασία στη βάση της ήδη οικοδομημένης εμπιστοσύνης.

• Είναι σκόπιμο σ' αυτό το σημείο να επισημανθεί ότι τα πολλαπλά -βιώσιμα- σημεία πώλησης είναι πιο δύσκολοι αντίπαλοι από τις μεγάλες ή μεσαίες συγκεντροποιημένες μονάδες, που ένας

κεφαλαιούχος μπορεί εύκολα να εξαγοράσει (ή να εκβιάσει ώστε να εξαγοράσει). Η κομβική έννοια βέβαια εδώ είναι το: **βιώσιμα**.

• Η κοινή πολιτική τιμών πρέπει να προσεχθεί, διότι εύκολα η Επιτροπή Ανταγωνισμού μπορεί να στοιχειοθετήσει μια κατηγορία για δημιουργία καρτέλ (Εναρμονισμένες Πρακτικές).

• Όσο πιο άτυπη, αλλά με συνεννόηση και συνεργασία σε βάθος, είναι στα αρχικά της στάδια η Συνεργατική Δομή τόσο πιο δύσκολο είναι για τα αλλότρια συμφέροντα να ανταγωνιστούν αυτή τη δομή.

Εν κατακλείδι χρειάζονται: Πολύ προσεκτικά αρχικά βήματα, οικοδόμηση αμοιβαίας εμπιστοσύνης μεταξύ των συνεργατών, και φυσικά ανάδειξη και ενίσχυση των χαρακτηριστικών που διαφοροποιούν τους συνεργάτες αυτούς από τους «μεγαλοκαρχαρίες».

……

ΜΑΚΡΙΣΙΑ 24/11/2015

Π ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ