

▶▶ Πώληση επιχείρησης = Μία καινούργια αρχή

Δυστυχώς, η έννοια της πώλησης της επιχείρησης έχει αποκτήσει έντονα αρνητική σημασία και ακόμη πιο έντονα αρνητική συναισθηματική φόρτιση, γιατί συνήθως συνδέεται, και εδώ είναι το μεγάλο πρόβλημα, με την ιδιαίτερα επώδυνη στιγμή της **αναγκαστικής** αποχώρησης του ιδιοκτήτη επιχείρηματιά από την επιχείρηση.

Ίσως από άγνοια, ίσως από έλλειψη προετοιμασίας, ίσως για συναισθηματικούς λόγους - άλλωστε η επιχείρηση προοριζόταν για τα παιδιά, έτσι δεν είναι(!) - οι επιχειρηματίες ξεκινούν να θεωρούν την πώληση της επιχείρησης ως εναλλακτική λύση λίγο πριν τη δική τους αναγκαστική αποχώρηση από την επιχείρηση.

Αργά ή γρήγορα, η στιγμή αυτή θα έρθει. Είτε για λόγους βιολογικούς, είτε γιατί η αγορά θα ξεπεράσει τον επιχειρηματία, είτε γιατί η ανάπτυξη της εταιρείας θα ξεπεράσει τις δυνάμεις του επιχειρηματία. Όταν όμως ο επιχειρηματίας θα αναγκαστεί να αποχωρήσει από την επιχείρησή του, για οποιονδήποτε από τους παραπάνω λόγους, τότε δυστυχώς θα πιηθεί. Τότε η πώληση θα γίνει υπό δυσμενείς όρους, γιατί θα αντανακλά την εικόνα μιας επιχείρησης που δεν έχει μέλλον.

Στη συντριπτική τους πλειονότητα οι επιχειρηματίες επιθυμούν μετά από τη δική τους αποχώρηση η εταιρεία να εξακολουθήσει να υπάρχει, να διατηρηθεί το όνομα, να διατηρηθούν τις θέσεις εργασίας τους οι υπάλληλοί τους - και ιδιαίτερα οι πιο παλιοί και πιο έμπιστοι από αυτούς - και να συνεχίσουν οι πελάτες τους να έχουν την ίδια οωστή και επαγγελματική εξυπηρέτηση.



▶ ΤΟΥ | ΓΙΑΝΝΗ ΕΜΠΕΟΓΛΟΥ

Υπάρχει τρόπος να επιτευχθούν όλα αυτά; Ναι, ένας και μοναδικός. Να πουληθεί η επιχείρηση πολύ πριν η αποχώρηση του επιχειρηματία καταστεί επιτακτική. Σκεφτείτε την εικόνα της επιχείρησης όταν ο επιχειρηματίας εξακολουθεί να «βλέπει μπροστά», οι εργαζόμενοι έχουν κίνητρο να αποδώσουν, η πελατειακή βάση μεγαλώνει και το όνομα είναι σεβαστό στην αγορά (μεγάλη ή μικρή). Τη στιγμή αυτή ο οποιοσδήποτε δυνατικός αγοραστής θέλει να διατηρήσει όλα αυτά τα θετικά γνωρίσματα.

ΤΟ ΕΦΙΑΛΤΙΚΟ ΣΕΝΑΡΙΟ

Αντίθετα, την ώρα του «τέλους εποχής» αν υπάρξει (προσωπικά το βλέπω σχεδόν απίθανο) κάποιος υποψήφιος αγοραστής ή θα ενδιαφέρεται μόνο για κάποιο συγκεκριμένο

περιουσιακό στοιχείο ή θα προσπαθήσει με κάθε τρόπο να εκμεταλλευθεί την αδυναμία του πωλητή. Ίδου το εφιαλτικό σενάριο: Οι κόποι τόσων ετών πωλούνται σε κάποιον που δεν τους εκτιμά για κάποιο μη ικανοποιητικό τίμημα. Ακόμη και αν σήμερα είστε από τους λίγους, ευτυχισμένους, ανθρώπους που ζεινάτε χαρούμενοι που θα πάτε στη δουλειά σας και το άμεσο μέλλον δείχνει εξίσου καλό, θα πρέπει πάντα σαν επιχειρηματίας να έχετε στο μυαλό σας ότι, αργά ή γρήγορα, θα έρθει η ώρα που αναγκαστικά θα αποχωρήσετε από την επιχείρησή σας. Είναι στο χέρι σας να αποφύγετε το εφιαλτικό σενάριο. Αρκεί να ενημερωθείτε και να προετοιμαστείτε σωστά.

Ποια είναι η κατάλληλη στιγμή για να ενημερωθείτε για την πώληση ως εναλλακτική λύση; Τη στιγμή που είστε οίγουρος ότι δεν πρόκειται να τη χρησιμοποιήσετε στο ορατό μέλλον. Με τον τρόπο αυτό:

- Θα έχετε τη χρονική άνεση για να εξετάσετε όλες τις πιθανές εναλλακτικές με την πώληση σε τρίτον να είναι μόνο μία από αυτές.
- Θα έχετε τη χρονική άνεση να διερευνήσετε την αγορά και συνεπώς να πετύχετε το μεγαλύτερο δυνατό τίμημα και
- Θα μπορέσετε να δράσετε έγκαιρα μόλις ή ακόμη καλύτερα πριν εμφανιστούν τα πρώτα σημάδια της αναγκαστικής αποχώρησής σας από την επιχείρηση. Όταν, για οποιοδήποτε λόγο, έχετε χάσει

την όρεξη και τον δυναμισμό που είχατε όταν ξεκινήσατε, όταν η επιχείρηση έχει αρχίσει να γίνεται λίγο ρουτίνα, όταν πείτε «δε βαριέσαι» που χάσατε ένα σημαντικό πελάτη ή όταν δεν αντιδράτε όταν κάποιος ανταγωνιστής σας (ή και ολόκληρη η αγορά) σας προπερνάει, μπορεί να είναι, ήδη, πολύ αργά.

Σκεφτείτε το: Το ίδιο όνομα, η ίδια φήμη, αποδοτικοί εργαζόμενοι, ευχαριστημένοι πελάτες ΚΑΙ νέος δυναμισμός και ενδεχομένως νέα κεφάλαια. Η επιχείρησή σας θα σας ευγνωμονεί!

Ταυτόχρονα, μπορεί και εοείς να βρείτε ένα νέο πιο στρατηγικό ρόλο στην επιχείρησή σας, μακριά από τη φθορά της καθημερινότητας. Αυτή είναι η εικόνα της πώλησης της επιχείρησης που πρέπει να έχετε στο μυαλό σας. Την εικόνα της καινούργιας αρχής.

Καινούργια αρχή και για εοάς. Με περισσότερο ελεύθερο χρόνο για τους δικούς σας ανθρώπους, με περισσότερο χρόνο να πραγματοποιήσετε επιθυμίες πολλών ετών, με περισσότερο χρόνο για τον εαυτό σας. Και με περισσότερα χρήματα, βέβαια. Μήπως τελικά η πώληση δεν είναι μια τόσο κακή λέξη;

Ο κ. Γιάννης Εμπεόγλου είναι πιστοποιημένος μεσολαβητής επιχειρήσεων (CBI) από το International Business Brokers Association (IBBA) και ιδρυτής της εταιρείας Synapsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων ΕΠΕ