

■ Η πώληση ή μεταβίβαση μιας επιχείρησης δεν είναι απλή υπόθεση και γ' αυτό δεν μπορεί πάντα να αφήνεται στις προθέσεις ή στους αυτοσχεδιασμούς των επιχειρηματιών οι οποίοι θέλουν να πωλήσουν ή να αγοράσουν. Στις περισσότερες των περιπτώσεων, είναι απαραίτητη η διαμεσολάβηση επιχειρηματικών συμβούλων, οι οποίοι αποτελούν και το συνδετικό κρίκο μεταξύ πωλητών και αγοραστών. Έτσι, σε πολλές χώρες αναπτύχθηκε και λειτουργεί με επιτυχία ο θεσμός του επιχειρηματικού συμβούλου, τον οποίον προσφάτως έφερε και στη χώρα μας ο κ. Γιάννης Εμπέογλου, μέλος της International Business Brokers Association (IBBA) και ιδρυτής της εταιρείας «Synapsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων ΕΠΕ».

Γιάννης Εμπέογλου, μέλος της IBBA, ιδρυτής της εταιρείας Synapsis

Η διαδικασία πώλησης μιας επιχείρησης

Σύμβουλοι επιχειρηματικών αποφάσεων: ο συνδετικός κρίκος μεταξύ πωλητών και αγοραστών

Συν. ΑΘΑΝ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟ

ΚΑΤΑ ΤΟΝ κ. Γ. Εμπέογλου, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν κινητήρια δύναμη για την οικονομία και ο ρόλος τους αυτός είναι αναγνωρισμένος σε όλα τα μέρη και πλάτη του κόσμου. Είναι δε ιδιαίτέρως σημαντικός στην Ελλάδα, στην οποία υπάρχει και το υψηλότερο στην Ευρώπη ποσοστό αυτοαποσχιζομένων.

«Ωστόσο», μάς λέει ο κ. Γ. Εμπέογλου, «η διαδικασία πώλησης και αγοράς μιας τουριστικής μονάδας, ενός εστιατορίου, ενός καταστήματος λιανικού εμπορίου, ή μιας βιοτεχνίας, ή ακόμα ενός μεγάλου δικηγόρου γραφείου ή ενός ιατροείου, δεν πραγματοποιείται σε οργανωμένη αγορά, δεν υπάρχει κάποιας αναγνωρισμένης μηχανισμός ενημέρωσης αγοραστών και πωλητών και εκείνοι οι φορείς οι οποίοι προσφέρουν αντίστοιχες υπηρεσίες στις αγορές και πωλήσεις μεγάλων επιχειρήσεων δεν καλύπτουν συστηματικά το τμήμα αυτό της αγοράς. Το κενό έρχονται να καλύψουν οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων (Business Brokers).

Κατά το συνομιλήτή μας, η μέχρι στιγμής ανάπτυξη των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση δεν είναι αντίστοιχη με αυτήν στις ΗΠΑ και στις σκανδιναβικές χώρες, όπου η ύπαρξη του θεσμού χρονολογείται τις δεκαετίες του '60 και του '70 αντίστοιχα. Οι πρώτες πανευρωπαϊκές προσπάθειες μόλις τώρα ξεκινούν. Το 1983 ιδρύθηκε στις ΗΠΑ η International Business Brokers Association (IBBA - www.ibba.org), η οποία παρέχει εκπαίδευση, διοργανώνει επαγγελματικά σεμινάρια και προσφέρει επαγγελματική πιστοποίηση στα μέλη της, το οποίο σήμερα υπερβαίνουν τα 1.500.

«Καθώς η λέξη broker μεταφράζεται στα ελληνικά τόσο ως "μεσίτης" όσο και ως "χρηματοστής" και καθώς από τις δύο λέξεις δεν αποδίδει σωστά το αντικείμενο εργασιών, επιλέξαμε την περιφραστική απόδοση "Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων"», επισημαίνει ο κ. Γ. Εμπέογλου. Προσθέτει δε ό-

τι, στην Ελλάδα υπάρχουν περίπου 150.000 εταιρείες, εξαιρουμένων των ατομικών, ή 870.000 εταιρείες, συμπεριλαμβανομένων των ατομικών, οι οποίες απασχολούν λιγότερα από 20 άτομα και έχουν επίσης κύκλο εργασιών μικρότερο από 5 εκατ. ευρώ. Με βάση την εμπειρία των ΗΠΑ, όπου δραστηριοποιούνται 3.400 σύμβουλοι και το 2,3% του συνόλου των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, δηλαδή 240.000 επιχειρήσεις, αλλάζει χέρια κάθε χρόνο, το συνολικό μέγεθος της ελληνικής αγοράς υπολογίζεται σε 3.500 μεταβιβάσεις ετησίως, ή σε 20.000 αν συμπεριλάβουμε και τις ατομικές επιχειρήσεις.

«Η απουσία οργανωμένης αγοράς, όχι μόνον δυσκολεύει την προσέγγιση αγοραστών και πωλητών, αλλά -το σημαντικότερο- αφήνει πεδίο δράσης στην άγνοια. Υπάρχουν πολλοί και απολύτως σεβαστοί λόγοι για τους οποίους μία υγιής επιχείρηση θα μπορούσε να είναι προς πώληση: λόγοι υγείας, αυτοδιοδότηση, διαφωνίες εταιρών, αδυναμία του επιχειρηματία να ανταποκριθεί σε μεταβαλλόμενες ανάγκες κ.α. Πολύ σπανιότερα, η απλή διαπίστωση ότι η καλύτερη στιγμή να πωληθεί μία εταιρεία είναι όταν βρίσκεται σε οικονομική άνοηση. Οι εταιρείες δεν πωλούνται μόνον επειδή βρίσκονται σε δυσχερή οικονομική θέση, ή κάποιο άλλον ύποπτο λόγο», τονίζει ο κ. Γιάννης Εμπέογλου.

«Η πλειονότητα των αγοραστών», συνεχίζει, «δεν αποτελείται ούτε από στρατηγικούς αγοραστές, οι οποίοι επιδιώκουν την ανάπτυξη μέσω εξαγορών, ούτε από επενδυτές, οι οποίοι επιδιώκουν υψηλές αποδόσεις. Η πλειονότητα των αγοραστών αποτελείται από επιδόξους επιχειρηματίες, οι οποίοι είτε από ανάγκη, είτε από επιλογή, αποφασίζουν να εγκαταλείψουν το καθεστώς της εραρτημένης εργασίας. Κινητή τους είναι να γίνουν αφεντικό

■ Σημαντική απόφαση



Το γενικότερο συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι, στις σημερινές συνθήκες, η πώληση και αγορά μιας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης αποτελεί μία ιδιαίτερως σημαντική απόφαση, την οποία κανείς δεν μπορεί να πάρει για λογαριασμό του επιχειρηματία. Επίσης, κανείς δεν μπορεί -και δεν πρέπει- να τον επηρεάσει. Οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων δεν επιδιώκουν να πείσουν να πωληθεί ή να αγοραστεί μία μικρή ή μεσαία επιχείρηση. Αν, όμως, ο επιχειρηματίας το αποφασίσει, μπορούν να βοηθήσουν αποτελεσματικά.

του εαυτού τους». Αντίθετα, λοιπόν, με την επικρατούσα αντίληψη, και υγιείς αποφάσεις υπάρχουν, συντηγικά, προς πώληση, και δυνατοί αγοραστές -ο αριθμός των οποίων, μάλιστα, θα αυξάνεται συνεχώς τα επόμενα χρόνια, καθώς όλα και περισσότερες εταιρείες θα επιδιώκουν τη μείωση του πλεονάζοντος προσωπικού τους.

Η δουλειά των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων είναι να φέρουν τους ανθρώπους αυτούς σε επαφή. Όμως, ο ρόλος τους δεν σταματά εδώ. Κατά τον κ. Γ. Εμπέογλου, για τους πωλητές η επικοινωνία αντιπροσωπεύει τις επενδύσεις, τους κόπους και τα επιτεύγματα μιας ζωής και είναι τουλάχιστον απρόβλεπτα να αποκομίστουν την εταιρεία-δημοσίμησή τους. Από την άλλη πλευρά, οι αγοραστές πραγματοποιούν μία ιδιαίτερως ριζική αλλαγή τρόπου ζωής, εγκαταλείποντας την σχετικά ασφαλή της υπαλληλικής σχέσης για τον θραυστό κόσμο της προσωπικής επιχειρηματικότητας. Είναι τρομοκρατημένοι από την άγνοια της διαδικασίας και πολύ περισσότερο, από την αμφιβολία για την αρθότητα της αποφάσεώς τους. Η μεταβίβαση μιας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης αποτελεί, ταυτοχρόνως, το επιστέγασμα του ανείρου ενός ανθρώπου και την αρχή του ανείρου ενός άλλου.

«Δεν αποτελεί, συνεπώς, έκληψη το ότι οι προσδοκίες των δύο μερών είναι αντιδιαμετρικές και μη ρεαλιστικές. Οι πωλητές θέλουν να πωλήσουν την εταιρεία τους στη μεγαλύτερη δυνατή τιμή και να εισπράξουν το σύνολο του τιμήματος σε μετρητά. Οι αγοραστές επιθυμούν να αγοράσουν την IBM με ένα δολάριο προκαταβολή! Και το τίμημα; Για τους πωλητές, η εταιρεία αξίζει «όσα έχω επενδύσει», «όσα έχω μέσα», ή και «όσα μου χρειάζονται για να αποσυρθώ», ενώ το τίμημα εξαρτάται αποκλειστικά από το εισόδημα που μπορεί να δημιουργήσει η εταιρεία και

δεν μπορεί να προσδιοριστεί με βάση την αίσθη-αντικειμενική ή αγορά-των ακινήτων στα οποία στεγάσεται. Η μεγαλύτερη συμβολή των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων είναι να καθοδηγήσουν τις δύο μεριές ώστε να ξεπεράσουν την άγνοια και τις μη ρεαλιστικές προσδοκίες και να καταλήξουν σε μία αμοιβαία επιβεβλημένη συνεργασία. Η συνεργασία αυτή θα πρέπει να συνεκτιμήσει και μετά τη μεταβίβαση, καθώς είναι πολύ πιθανό η πελατεία να εξαφανιστεί με την αποχώρηση του πωλητή -ιδιαιτέρως, αφήνοντας τον αγοραστή με μία εταιρεία χωρίς καμία οβίδα», λέει ο κ. Γιάννης Εμπέογλου.

Ας σημειωθεί ότι οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων συνήθως προσλαμβάνονται από τους πωλητές και απέναντί τους έχουν συμβατικές υποχρεώσεις και αμειβονται με ποσοστό επί της τελικής αξίας συναλλαγής, το οποίο μπορεί να φθάσει και σε διψήφιο επίπεδο. Προσφέρουν στον πωλητή τη δυνατότητα πρόσβασης σε μεγάλο κοινό αγοραστών, χωρίς ταχυκρόνως να διαρρεύσει το γεγονός της (πρωτεύουσας) πώλησης της εταιρείας, με τις επακόλουθες δυσμενείς αντιδράσεις πελατών, υπαλλήλων, ανταγωνιστών, προμηθευτών και πιστωτών.

Ωστόσο, τα συμφέροντά τους δεν ταυτίζονται με τα συμφέροντα του πωλητή. Τα συμφέροντά τους είναι η ολοκλήρωση της συναλλαγής. «Σε μία συναλλαγή συναισθηματικά φορτισμένη», τονίζει ο κ. Γ. Εμπέογλου, «όπου η άγνοια και οι μη ρεαλιστικές προσδοκίες κυριαρχούν και με δεδομένη την ανάγκη συνεργασίας μετά τη μεταβίβαση, η παρουσία των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων -οι οποίοι συναισθηματικά είναι ανεπηρέαστοι, γνώστες της διαδικασίας και έχουν συμφέρον στην ολοκλήρωση της συναλλαγής- μπορεί να είναι καταλυτική. Ωστόσο, δεν είναι μάγος. Δεν μπορούν να βρουν για μία πιταρία αγοραστή ο οποίος θα είναι διατεθειμένος να την αγοράσει σε αξία μεγαλύτερη από αυτής της εταιρείας Pizza-Hut, με τα κλάδες ανά τον κόσμο εστιατόρια, ο οποίος θα καταβάλει και όλα τα χρήματα σε μετρητά».

(ΣΙΔ: 1488344)