



μικρομεσαίες

ΑΡΘΡΟ



Των Χρήστου Ρούσου

Ο Χρήστος Ρούσος, M.Sc. in Economics, είναι μέλος του International Business Brokers Association IBBA® και του M&A Network in Corporate Finance in Europe®, ιδρυτής της deals&DEALS και του «www.e.dealsAndDEALS.eu», portal Καταχώρησης Επιχειρήσεων προς Πώληση.



και Γιάννη Εμπέογλου

Ο Γιάννης Εμπέογλου είναι πιστοποιημένος μεσολαβητής Επιχειρήσεων (CBI) από το International Business Brokers Association (IBBA), ιδρυτής της εταιρείας Synapsis και συγγραφέας του βιβλίου «Πόσο αξίζει μία επιχείρηση;».

Οπως αναφέρουν στο σημερινό τους άρθρο ο Χρήστος Ρούσος και ο Γιάννης Εμπέογλου, το ερώτημα είναι ένα από τα πιο συνηθισμένα που αντιμετωπίζουμε, ωστόσο είναι μάλλον λάθος διατυπωμένο. Το ουσιαστικό δεν είναι το «πού» αλλά το «πώς».

Πριν ξεκινήσετε τη διαδικασία αναζήτησης των αγοραστών, θα πρέπει να γνωρίζετε τα βασικά χαρακτηριστικά και τα κίνητρά τους.

Οι υποψήφιοι αγοραστές μίας επιχείρησης ανήκουν σε 3 κατηγορίες: στους «Επίδοξους Επιχειρηματίες», τους «Στρατηγικούς Αγοραστές» και τους «Οικονομικούς Επενδυτές». Κάθε κατηγορία αγοραστών έχει διαφορετικά κριτήρια και στοχεύει σε διαφορετικές επιχειρήσεις. Ανάλογα με το είδος της επιχείρησής σας, μπορεί να απευθύνεστε σε μία μόνο ή και στις τρεις κατηγορίες των αγοραστών.

■ Οι Επίδοξοι Επιχειρηματίες: - Αγοράζουν ένα μισθό-Αγοράζουν έτοιμη πελατεία - Αγοράζουν υπάρχουσα δομή και υπάρχουσες σχέσεις.

■ Οι Στρατηγικοί Αγοραστές αναζητούν: -Μερίδιο αγοράς- Πρόσβαση σε αγορά που δεν διαθέτουν - Πρόσβαση σε τεχνολογία που δεν διαθέτουν -Αξιοποίηση συνεργειών -Πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.

■ Οι Οικονομικοί Αγοραστές - Εταιρείες Επιχειρηματικού Κεφαλαίου, Επενδυτές Αγγελιοί -αναζητούν την καλύτερη σχέση κινδύνου-απόδοσης.

Στον κόσμο των μεσαίων επιχειρήσεων (οχηματικά επιχειρήσεις με πωλήσεις που υπερβαίνουν το 1 εκατ. ευρώ και δεν υπερβαίνουν τα 10 εκατ. ευρώ) δεν θα συναντήσουμε «επίδοξους επιχειρηματίες». Θα συναντήσουμε μόνο «επενδυτές» και «στρατηγικούς αγοραστές», άλλες εταιρείες που έχουν κάποιο στρατηγικό ενδιαφέρον για την επιχείρησή μας.

Οικονομικοί Αγοραστές

Το κίνητρο των «οικονομικών αγοραστών» είναι η απόδοση της επένδυσής τους. Και όσο μεγαλύτερος ο κίνδυνος, τόσο μεγαλύτερη η απόδοση που θα απαιτήσουν. Και ο κόσμος των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων είναι ο κόσμος του μεγάλου κινδύνου. Τα Venture Capital Funds, κατά κανόνα, επενδύουν σε επιχειρήσεις που βρίσκονται στα πρώτα στάδια της επιχειρηματικής τους πορείας και αναμένεται να παρουσιάσουν πολύ μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ τα Private Equity Groups επενδύουν, κατά κανόνα, σε επιχειρήσεις με αποδεδειγμένο ιστορικό. Οι Angel Investors έχουν πολλά από τα χαρακτηριστικά των VC αλλά είναι ιδιώτες (ή κάποιο δίκτυο ιδιωτών) που εκτός από κεφάλαια προσφέρουν την πείρα και τις διασυνδέσεις τους στην επιχείρηση που επενδύουν και λειτουργούν και ως μέντορες των επιχειρηματιών.

Οι αποδόσεις που απαιτούν οι «οικονομικοί επενδυτές» διαφέρουν ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης που βρίσκεται η επιχείρηση και την κατηγορία των επενδυτών. Η προσδοκώμενη απόδοση των Venture Capital Funds για μία επιχείρηση που μόλις ξεκίνησε τη δραστηριότητά της είναι 28%. Η προσδοκώμενη απόδοση των Private Equity Groups για επιχειρήσεις με EBITDA 1 εκατ. ευρώ είναι 30%.

Ιστορικά στην Ελλάδα οι «οικονομικοί επενδυτές» δεν είχαν στραφεί στις μεσαίες επιχειρήσεις και επένδυσαν

σε μεγαλύτερες μονάδες. Σταδιακά παρατηρείται ένα μεγαλύτερο ενδιαφέρον για μικρότερες επενδύσεις, αλλά ο «κανόνας» παραμένει ότι δεν θα εξετάσουν την επένδυση σε μία επιχείρηση με αξία μικρότερη από 10 εκατ. ευρώ. Στην αναζήτηση των «οικονομικών αγοραστών» το «πού» δεν είναι πρωταρχικό. Το Διαδίκτυο θα σας κατευθύνει εύκολα και γρήγορα. Τα σημαντικά είναι το πώς θα τους προσεγγίσετε. Καταρχάς, θα πρέπει η επιχείρησή σας να ικανοποιεί τα κριτήρια τους τα οποία μπορεί να είναι οικονομικά, γεωγραφικά, κλαδικά κ.ά. Θα πρέπει, επίσης, να μπορέσετε να κάνετε τη δική σας πρόταση να ξεχωρίσει μέσα από τις χιλιάδες που λαμβάνουν. «Προκάτ» παρουσιάσεις και φράσεις κλισιό όπως «σημαντική πελατεία» και «μεγάλο ιστορικό» δεν προσφέρουν τίποτα. Οι επενδυτές θέλουν να δουν δύο πράγματα: την επιχειρηματική ιδέα και αυτόν που θα την υλοποιήσει.

Αν περάσετε το πρώτο στάδιο αξιολόγησης, θα πρέπει και στο δεύτερο στάδιο να παρουσιάσετε την επιχείρησή

σας και να τις εκμεταλλευτούν. Τι πιο απλό από το να διαδώσουν στην αγορά ότι η «ΧΨ» πωλείται, με στόχο να της πάρουν την πελατεία. Οι άμεσα ενδιαφερόμενοι είναι και οι πιο επικίνδυνοι.

Για να προσδιορίσετε όλο το φάσμα των πιθανών στρατηγικών συνεργατών (αγοραστών) θα πρέπει να εξετάσετε όλο το λειτουργικό και συναλλακτικό κύκλωμα της επιχείρησης. Υπάρχουν δυνατότητες στρατηγικών συνεργειών στα δίκτυα; Μπορούμε να συνδυάσουμε διαφορετικά προϊόντα σε κοινές γεωγραφικές περιοχές; Υπάρχουν συνέργειες στην καθετοποίηση; Η απάντηση στα ερωτήματα αυτά δεν είναι εύκολη και θα πρέπει να γίνεται με ανοιχτό μυαλό. Μην κάνετε το λάθος να αποκλείετε κάποιες πιθανότητες επειδή σας φαίνονται μακρινές.

Έχοντας προσδιορίσει τους κλάδους των επιχειρήσεων με τις οποίες μπορεί να προκύψουν στρατηγικές συνέργειες, θα πρέπει να εξετάσετε ποιες επιχειρήσεις υπάρχουν σε καθέναν από αυτούς τους κλάδους και

με ποιες από αυτές θέλετε να συνεργαστείτε. Αντισταθείτε στην τάση να επιλέξετε μόνο τους μεγαλύτερους και ισχυρότερους. Είναι πιθανό τα οφέλη να είναι πολύ σημαντικότερα, αν η συνεργασία βελτιώσει ή και εξαλείψει τις αδυναμίες των δύο μικρότερων.

Επίδοξοι Επιχειρηματίες

Είναι γεγονός ότι, για τις Μικρές και Πολύ Μικρές επιχειρήσεις, οι «Επίδοξοι Επιχειρηματίες» είναι η μεγαλύτερη δεξαμενή των υποψήφιων αγοραστών.

Επίδοξοι Επιχειρηματίες

είναι εκείνοι που επιθυμούν να αγοράζουν μία επιχείρηση με κυρίαρχο (αν όχι μοναδικό) σκοπό την εξασφάλιση ενός εισοδήματος. Ουσιαστικά, αναζητούν ένα ικανοποιητικό εισόδημα (αντί του σημερινού μισθού στην εργασία τους) ή ένα ικανοποιητικό μισθό και απασχόληση (εάν είναι εκτός εργασίας), ανεξαρτήτως κλάδου δραστηριότητας. Δεν σκέφτονται καθόλου τις αποδόσεις των χρημάτων που θα επενδύσουν, ούτε σκέφτονται το κόστος ευκαιρίας, ούτε γνωρίζουν για τις «συνέργειες». Δεν τους ενδιαφέρει εάν είναι pizza, cafe, frozen yogurt, κ.λπ. Αναζητούν απλά ένα εισόδημα και την ελευθερία τους. Αξιολογούν πολύ υψηλά το να μη «δίνουν λογαριασμό» σε κανένα, και το να είναι αφεντικά του εαυτού τους.

Η αναζήτηση «στρατηγικών» και «οικονομικών αγοραστών» αλλά και «επίδοξων επιχειρηματιών» είναι μία διαδικασία στοχευμένης έρευνας που ξεκινάει από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της κάθε επιχείρησης. Ο στόχος σας θα πρέπει πάντα να είναι να βρείτε τους κατάλληλους αγοραστές για την επιχείρησή σας και να τους προσεγγίσετε με τέτοιο τρόπο ώστε να μην τίθεται σε κίνδυνο η εμπιστευτικότητα. Είναι μία στοχευμένη έρευνα, ενταγμένη στη στρατηγική που έχετε χαράξει (ή πρέπει να χαράξετε) για την πώληση της επιχείρησής σας.

Έχετε λοιπόν την κατάλληλη στρατηγική για να απευθυνθείτε στο μεγαλύτερο δυνατό αριθμό αγοραστών, χωρίς να θέσετε σε κίνδυνο την εμπιστευτικότητα της πώλησης; Μπορείτε να απευθυνθείτε σε άμεσους ανταγωνιστές χωρίς να θέσετε σε κίνδυνο την πελατεία σας; Αν ναι, προχωρήστε σε όλες τις παραπάνω ενέργειες. Επειδή όμως η ειλικρινής απάντηση είναι όχι, καλύψτε να απευθυνθείτε σε έναν ειδικευμένο σύμβουλο. [SID:8451899]

Πώς θα αναζητήσετε αγοραστή για μία ΜμΕ

Υπάρχουν πάντα αγοραστές για όλες τις επιχειρήσεις;». Είναι ένα κρίσιμο ερώτημα που απασχολεί χιλιάδες μικρομεσαίους επιχειρηματίες που για οποιονδήποτε λόγο σκέφτονται να πουλήσουν την επιχείρησή τους. Πού θα βρούμε όμως αγοραστή για την επιχείρησή μας.

σας με βάση τους δύο αυτούς άξονες. Όχι όπως την έχετε στο μυαλό σας. Και θα πρέπει να είστε έτοιμοι και να το δείχνετε- να αποκτήσετε συντάιρο στην επιχείρηση (είτε ενεργό στη διοίκηση είτε όχι) με ό,τι αυτό συνεπάγεται στις εταιρικές δομές και τους κανόνες διαφάνειας. Πλέον, το συμφέρον της επιχείρησης θα πρέπει να είναι σαφώς διαχωρισμένο από τα δικά σας, προσωπικά συμφέροντα.

Όταν με το καλό φτιάσετε να συζητήσετε για το ύψος των κεφαλαίων της επένδυσής και το ποσοστό που οι επενδυτές θα αποκτήσουν στην επιχείρησή σας, θα πρέπει να είστε εξοικειωμένοι με τις έννοιες κινδύνου-απόδοσης και έτοιμοι να αποδεχτείτε τις συνθήκες της αγοράς. Αν δεν είστε, τότε καλύτερα να μην ξεκινήσετε καθόλου την προσπάθεια. Αν π.χ. το 30% σας φαίνεται υπερβολικό, τότε θα πρέπει να αναζητήσετε τα κεφάλαια που θέλετε από άλλες πηγές.

Στρατηγικοί Αγοραστές

Οι «στρατηγικοί αγοραστές» ενδιαφέρονται κατά κύριο λόγο να αποκτήσουν πρόσβαση σε μία αγορά όπου οι ίδιοι δεν έχουν, ή τους είναι ασύμφορο να δημιουργήσουν. Επιδιώκουν να προσθέσουν πελατεία στη δική τους δομή, και από την προσθήκη αυτή να προκύψουν οι στρατηγικές συνέργειες που έχουν τη μαγική ιδιότητα να μετατρέπουν το 1+1 σε μικρότερο από 2 όταν μιλάμε για κόστος, ενώ μετατρέπουν το 1+1 σε μεγαλύτερο από 2 όταν μιλάμε για κέρδη.

Αναζητώντας «στρατηγικούς αγοραστές», ο στόχος σας θα πρέπει να είναι να δείτε, πέρα από το προφανές, τους άμεσους ανταγωνιστές ή τις ομοειδείς επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις αυτές μπορεί να είναι οι «άμεσα» ενδιαφερόμενοι αλλά έχουν και το μεγαλύτερο κίνητρο να αποκτήσουν κρίσιμες πληροφορίες για την επιχείρησή