



μικρομεσαίες

ΑΡΘΡΟ



Των Χρήστου Ρούση

Ο Χρήστος Ρούσης, 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».

Ο Χρήστος Ρούσης απαντά στο ερώτημα: «Χρειάζομαι λογιστή και δικηγόρο για να πουλήσω την επιχείρησή μου». Το ερώτημα αυτό πολλές φορές υπάρχει στη σκέψη του Πωλητή. Μήπως δεν χρειάζομαι λογιστή ή δικηγόρο για να πουλήσω την επιχείρησή μου; Κι αν τους χρειάζομαι αυτούς, τότε γιατί να έχω και τον Business Broker (ο ειδικευμένος σύμβουλος στις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων); Για να απαντήσουμε το ερώτημα ας επιμερίσουμε την πώληση μιας επιχείρησης σε δύο φάσεις: α) η πρώτη αφορά στην προετοιμασία μέχρι τη λήψη απόφασης για την πώληση της επιχείρησης και β) η δεύτερη αφορά από τη διαδικασία ανεύρεσης του υποψήφιου αγοραστή μέχρι την υλοποίηση της συμφωνίας πώλησης. Και στις δύο φάσεις, η απάντηση στο προηγούμενο ερώτημα είναι «ναι»! Χρειάζομαστε και το λογιστή/φοροτέχνη και το δικηγόρο.

Πρώτη φάση: Προετοιμασία της επιχείρησης μέχρι τη λήψη απόφασης για την πώλησή της. Ο Business Broker είναι ο άνθρωπος που γνωρίζει τη διαδικασία που πρέπει να ακολουθηθεί για να πουληθεί μια επιχείρηση. Ξέρει πώς σκέφτεται ένας αγοραστής, τι είναι αυτό που προσέχει σε μία επιχείρηση προς πώληση και γι' αυτό σε αυτό το στάδιο είναι πολύ χρήσιμος. Κατ' αρχήν θα αναλύσει την επιχείρηση, θα προσδιορίσει τους παράγοντες δημιουργίας αξίας (value drivers), θα τους αξιολογήσει και θα τους συγκρίνει με αντίστοιχες περιπτώσεις. Και θα βγάλει χρήσιμα συμπεράσματα και πιθανές δράσεις. Π.χ. δράσεις αναφορικά με: * τη Στελέχωση και Οργάνωση της επιχείρησης. Ξέρει ότι πιο εύκολα βρίσκει αγοραστή μια επιχείρηση που έχει ικανή διοικητική ομάδα και δεν βασίζεται μόνο στον ιδιοκτήτη της. * τα οικονομικά στοιχεία. Γνωρίζει ότι ο υποψήφιος αγοραστής δεν πληρώνει για απαξιωμένα αποθέματα, ή ότι οι επισημασμένες απαιτήσεις πρέπει να διαχειριστούν πριν φτάσουν στον αγοραστή * τα νομικά ή λογιστικά θέματα. Η νομική μορφή της εταιρείας μπορεί να αποτελεί τροχοπέδη για την πώληση των μετοχών της. Ή ότι είναι προς όφελος της μελλοντικής συμφωνίας και να αρθεί κάθε προσωπική εγγύηση του προηγούμενου ιδιοκτήτη σε επιταγές και δάνεια της επιχείρησης κ.ο.κ.

Όλα αυτά θα κληθούν να τα υλοποιήσουν συγκεκριμένα άτομα στην επιχείρηση και εκεί η συνδρομή τόσο του λογιστή/φοροτέχνη όσο και του δικηγόρου είναι αναγκαία, απαραίτητη και αναγκαία. Και αυτή γίνεται ακόμη περισσότερο, αν λάβουμε υπόψη μας πιθανά μισθωτήρια εγκαταστάσεων ή προσωπικού, συμβάσεις με προμηθευτές και προσωπικό, προσωπικά πάγια που βρίσκονται εντός της επιχείρησης, κ.ο.κ. Υλοποιώντας τα προαναφερόμενα, ο Business Broker θα αποτιμά σταδιακά την αξία της επιχείρησης και εφόσον τη «βγάλει» στο άνω άκρο του εύρους της αξίας ομοειδών επιχειρήσεων, πιθανά θα συστήσει στον ιδιοκτήτη την καταλληλότητα της έναρξης της διαδικασίας πώλησής της.

Δεύτερη φάση: Διαδικασία από την ανεύρεση του υποψήφιου αγοραστή μέχρι την υλοποίηση της συμφωνίας πώλησης. Ο Business Broker σε αυτή τη φάση είναι ο άνθρωπος που θα προσδιορίσει τις κατηγορίες των υποψήφιων αγοραστήων που θα απευθυνθεί

και τον τρόπο επικοινωνίας μαζί τους, χωρίς να γίνει άσκοπη διαρροή της επωνυμίας της επιχείρησης. Ο Business Broker είναι αυτός που θα αξιολογήσει το πραγματικό ενδιαφέρον των υποψήφιων αγοραστήων για την επιχείρηση προς πώληση και αυτός που θα θέσει και θα επιβλέπει την τήρηση της διαδικασίας.

Π.χ.: ■ Υπογραφή εμπιστευτικότητας από τον αγοραστή, ■ Παράδοση φακέλου παρουσίασης της επιχείρησης στον αγοραστή, ■ Υποβολή γραπτής πρότασης με ρήτρα υπαναχώρησης από τον αγοραστή, ■ Διαδικασία ελέγχου της επιχείρησης από τον αγοραστή, ■ Σύμβαση δομής της συμφωνίας προς τους δύο, ■ Προσδιορισμός χρονοδιαγραμμάτων κάθε ενέργειας, κ.λπ.

Η σύμβαση Προσυμφώνου ή Συμφωνητικού, ο τρόπος εγγύησης του υπολοίπου, της προκαταβολής τιμήματος, ο τρόπος ενεργοποίησης των ρητρών και πολλά άλλα νομικά ζητήματα είναι πεδία της αρμοδιότητας του δικηγόρου, η μη συμμετοχή του οποίου θα έθετε σε κίνδυνο τόσο τη συμφωνία όσο και το συμφέρον του πωλητή.

Η επιλογή του τρόπου υλοποίησης της συμφωνίας, δηλαδή, π.χ., η αγορά μόνο του πελατολογίου και των αποθεμάτων ή η αγορά των πάγιων περιουσιακών στοιχείων

Προσέξτε όμως, οι ειδικοί που θα διαλέξετε δεν αρκεί να είναι έμπιστοι: πρέπει να είναι και ειδικευμένοι σε θέματα μεταβιβάσεων επιχειρήσεων.

Δίπλα από τον έμπιστο οικογενειακό δικηγόρο σας θα πρέπει να έχετε και έναν δικηγόρο ειδικευμένο σε μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Έναν δικηγόρο που θα καταλαβαίνει τι είναι άυλη αξία, τι είναι σχέση κινδύνου απόδοσης και ότι ο κίνδυνος είναι μέρος της εξίσωσης και όχι κάτι που πρέπει να το ξορκίσουμε.

Εξίσου σημαντικό είναι ο λογιστής που θα επιλέξετε, όχι μόνο να γνωρίζει άριστα τις λογιστικές και φορολογικές πτυχές της μεταβίβασης μιας επιχείρησης αλλά θα πρέπει να έχει και την κατάρτιση να μπορέσει να αξιολογήσει και να κρίνει τις διαφορετικές εναλλακτικές λύσεις για την ολοκλήρωση της συναλλαγής: μας συμφέρει να πουλήσουμε περιουσιακά στοιχεία ή τις μετοχές της επιχείρησης; Αλλάζει η φορολογία της συναλλαγής αν μετατρέψουμε την ΕΠΕ σε Α.Ε.; Πώς φορολογούνται οι συμβουλευτικές υπηρεσίες που ο πωλητής θα παρέχει στον αγοραστή μετά την πώληση;

Όπως όμως δεν μπορείτε να πουλήσετε την επιχείρησή σας χωρίς ειδικευμένο λογιστή και δικηγόρο, δεν μπορείτε

να πουλήσετε την επιχείρησή σας μόνο με αυτούς. Η μεταβίβαση μιας επιχείρησης έχει ακανθώδη νομικά και φορολογικά θέματα, αλλά πάνω απ' όλα είναι μία δύσκολη επιχείρηση. Και το πιο δύσκολο και ακανθώδες θέμα είναι ότι διαπραγματευόμαστε μία άυλη αξία, διαπραγματευόμαστε τη μεταβίβαση της Φήμης και της Πελατείας.

Στη δύσκολη αυτή επιχείρηση ούτε ο δικηγόρος ούτε ο λογιστής σας έχουν την απαραίτητη πείρα και εξοικείωση. Απλά, δεν είναι η δουλειά τους. Ακόμα κι αν έχουν προσφέρει τις υπηρεσίες τους σε εκατοντάδες συ-

ναλλαγές. Δεν έχουν χειριστεί τη συναισθηματική φόρση του πωλητή όταν έκανε την πρώτη σκέψη για την πώληση ούτε την καχυποψία του αγοραστή όταν σήκωσε το τηλέφωνο να ρωτήσει για μία αγγελία. Ούτε ξέρουν πόσες προσπάθειες πώλησης σταμάτησαν πολύ πριν φτάσουν στο στάδιο της γραπτής πρότασης από μία στραβή κουβέντα.

Ο ειδικευμένος λογιστής και ο ειδικευμένος δικηγόρος είναι απαραίτητοι για την επιτυχία της πώλησης της επιχείρησής σας και δεν θα πρέπει να ακούτε κανέναν άλλον στα θέματα της ειδικότητάς τους. Προσοχή όμως: μόνο στα θέματα της ειδικότητάς τους. Ο δικηγόρος που θέλει να οργανώσει και να διευθύνει όλη τη διαδικασία και ο λογιστής που νομίζει ότι γνωρίζει την αξία της επιχείρησής σας επειδή έβαλε τα νούμερα στη μέθοδο της εφορίας ή εφάρμοσε μηχανικά και κάποια άλλη μέθοδο, θα σας δώσουν λάθος πληροφόρηση, με αποτέλεσμα να μην μπορείτε να δείτε αν η πρόταση που δεχτήκατε είναι πραγματικά προς το συμφέρον σας.

Για να πουλήσετε την επιχείρησή σας, μικρή ή μεγάλη, θα χρειαστείτε μία ομάδα ειδικών που σίγουρα περιλαμβάνει λογιστή και δικηγόρο. Στην ομάδα αυτή, όμως, θα πρέπει να είναι επικεφαλής με στρατηγικό και συντονιστικό ρόλο ένας σύμβουλος ειδικευμένος στις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Ένας σύμβουλος που θα καθορίσει τη στρατηγική και την εμπειρία των ειδικών στον κάθε επιμέρους τομέα της συναλλαγής. [SID:8509747]

Πώληση της εταιρείας με λογιστή και δικηγόρο

Χρειαζόμαστε λογιστή και δικηγόρο για να πουλήσουμε την επιχείρησή μας; Ναι, οπωσδήποτε, αναφέρουν στο σημερινό τους άρθρο ο Χρήστος Ρούσης και ο Γιάννης Εμπέογλου. Όπως εξηγούν οι δύο ειδικοί, δεν θα πρέπει καν να μπούμε στη σκέψη της πώλησης αν δεν έχουμε στην ομάδα μας τους δικούς μας έμπιστους και ειδικευμένους λογιστή και δικηγόρο.

και του ονόματος ή η αγορά μετοχών, ή η συγχώνευση με άλλο νομικό πρόσωπο για την ενσωμάτωση ευεργετημάτων από κάποιο νόμο, καθώς και άλλες πολλές εναλλακτικές έχουν διαφορετικό αντίκτυπο, τόσο φοροδοτικό όσο και οικονομικό. Εκεί η συμβολή του λογιστή/φοροτέχνη είναι απαραίτητη και επίσης αναγκαία.

Μόνο με τη συνδρομή και των τριών ειδικοτήτων μπορεί μία εκκολλημένη συμφωνία να καταλήξει σε υλοποιηθείσα συμφωνία. Όσο κι αν φαίνεται παράξενο στον πωλητή, η ομάδα των τριών ειδικοτήτων είναι απαραίτητη γιατί έτσι και μόνο έτσι διασφαλίζεται ότι οδηγούμαστε με πολλές πιθανότητες στην υλοποίηση της συμφωνίας. Η αποκοπή κάποιου από τους τρεις μπορεί να σημαίνει λιγότερα έξοδα προς Συμβούλους, αλλά αυξάνει σημαντικά τις πιθανότητες μη υλοποίησής της και σε περίπτωση υλοποίησής της αυξάνει δραματικά τις πιθανότητες υλοποίησης μιας κακής συμφωνίας.

Ο Γιάννης Εμπέογλου στο ίδιο ερώτημα για τη συμβολή δικηγόρου και λογιστή απαντά: Ναι, οπωσδήποτε. Δεν θα πρέπει καν να μπειτε στη σκέψη της πώλησης αν δεν έχετε στην ομάδα σας τους δικούς σας έμπιστους και ειδικευμένους λογιστή και δικηγόρο. Τόσο στην προετοιμασία όσο και στη διαδικασία της πώλησης θα προκύψουν νομικά και λογιστικά-φορολογικά θέματα για τα οποία θα πρέπει να έχετε τεκμηριωμένες απαντήσεις και λύσεις που να φέρουν τη σφραγίδα των ειδικών που εσείς εμπιστεύεστε.