

## Συμβουλές προς Αγοραστές

### Γενικά

Η απόφαση να ασκήσετε τη δική σας επιχειρηματική δραστηριότητα αποτελεί μια ριζική αλλαγή τρόπου ζωής, για τους περισσότερους. Εγκαταλείπετε τη σχετική ασφάλεια της εξαρτημένης εργασίας για το θαυμαστό αλλά άγνωστο και αβέβαιο κόσμο της προσωπικής επιχειρηματικότητας. Τα οφέλη σε μία τέτοια περίπτωση μπορεί να είναι τεράστια. Έχετε όμως εκτιμήσει ότι εξίσου μεγάλοι μπορεί να είναι και οι κίνδυνοι;

Πριν λάβετε μία τέτοια απόφαση, θα πρέπει να έχετε σκεφτεί ή ακόμη καλύτερα να έχετε τις απαντήσεις στα εξής ερωτήματα:

- ⇒ Γιατί να αγοράσω μία επιχείρηση αντί να την ξεκινήσω από την αρχή;
- ⇒ Είμαι προετοιμασμένος για την αγορά μίας επιχείρησης;
- ⇒ Ποια είναι η διαδικασία της αγοράς;
- ⇒ Ποια είναι τα φορολογικά και νομικά θέματα που προκύπτουν στην αγορά;
- ⇒ Πόσα κεφάλαια είμαι διατεθειμένος να επενδύσω για την αγορά μίας επιχείρησης;
- ⇒ Πώς θα μπορούσε να χρηματοδοτηθεί η επιχειρηματική μου κίνηση;
- ⇒ Πώς μπορώ να ξέρω τι αγοράζω;
- ⇒ Γιατί πωλείται μία επιχείρηση;
- ⇒ Πώς θα με αξιολογήσει ο πωλητής ή ο σύμβουλος επιχειρηματικών αποφάσεων (business broker);
- ⇒ Πώς μπορεί να με βοηθήσει ο σύμβουλος επιχειρηματικών αποφάσεων (business broker);



Αξίζει να γνωρίζετε:

- Ανεξάρτητα από τα προσόντα (επαγγελματικά, ακαδημαϊκά) που διαθέτει ένας υποψήφιος αγοραστής, θα πρέπει να ξεκινά τη διαδικασία της αγοράς όσο το δυνατόν καλύτερα προετοιμασμένος και πληροφορημένος.
- Η αγορά της ελευθερίας που επιτυγχάνεται με την μετάβαση από το καθεστώς της εξαρτημένης εργασίας στην προσωπική επιχειρηματική δραστηριότητα δεν συνεπάγεται την απουσία υποχρεώσεων ή κινδύνων!
- Δεν θα πρέπει να δεχτείτε να καταβάλετε οποιοδήποτε τίμημα για μία επιχείρηση εάν δεν πραγματοποιήσετε, μέσω ειδικών συμβούλων, νομικό και οικονομικό έλεγχο σε αυτήν.
- Απέναντι στους αγοραστές, οι σύμβουλοι επιχειρηματικών αποφάσεων δεν έχουν, συνήθως, συμβατική υποχρέωση.
- Κατά την αγορά δεν αξιολογείτε μόνον εσείς τις επιχειρήσεις, σας αξιολογούν και εσάς προσωπικά οι πωλητές - επιχειρηματίες.
- **Η απόφαση** της αγοράς της «σωστής» - για τα δικά σας μέτρα - επιχείρησης **είναι δική σας** και κανενός τρίτου.
- Μην προχωρήσετε σε ριζικές αλλαγές στην επιχείρηση αμέσως μετά την εξαγορά της.



### Γιατί να αγοράσω μία επιχείρηση αντί να την ιδρύσω:

Η αγορά μιας κερδοφόρας επιχείρησης μειώνει σημαντικά το επιχειρηματικό ρίσκο σε σχέση με τη δημιουργία μιας επιχείρησης από το μηδέν. Η υφιστάμενη επιχείρηση δεν έχει μόνο έτοιμη υποδομή λειτουργίας και σχέσεων με πελάτες και προμηθευτές αλλά και αποδεδειγμένο ιστορικό κερδοφορίας το οποίο κατά πάσα πιθανότητα θα συνεχιστεί ή και θα βελτιωθεί, καθώς εσείς - ως νέος ιδιοκτήτης - θα προσφέρετε ενέργεια και νέα δυναμική στην εταιρεία.

Ταυτόχρονα, στα κρίσιμα πρώτα βήματα σας στην προσωπική επιχειρηματική δραστηριότητα η εξαγορασθείσα εταιρεία θα προσφέρει άμεση πηγή εσόδων.

Αντίθετα, η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων που ξεκινάει από το μηδέν παρουσιάζει κέρδη το νωρίτερο μέσα στο δεύτερο χρόνο λειτουργίας τους, και σε όλο αυτό το διάστημα ο ιδιοκτήτης θα πρέπει να την στηρίζει από την προσωπική του περιουσία.

### Πώς θα προετοιμαστώ για την είσοδό μου στον κόσμο της επιχειρηματικότητας:

Η διαδικασία της αγοράς μιας επιχείρησης απαιτεί σωστή οργάνωση και χρόνο.

Πριν προχωρήσετε στην αξιολόγηση πιθανών επιχειρήσεων - στόχων θα πρέπει να έχετε καταλήξει στα εξής:

1. Κριτήρια αγοράς:
  - Κεφάλαιο που θα διαθέσετε
  - Εισόδημα που επιθυμείτε να λαμβάνετε από την επιχείρηση
  - Κλάδο που θέλετε να δραστηριοποιηθείτε
  - Μέγεθος επιχείρησης
  - Τρόπο διοίκησης/συμμετοχής σας
2. Εναλλακτικοί τρόποι διερεύνησης επιχειρήσεων προς πώληση

3. Ομάδα των νομικών και οικονομικών συμβούλων που θα χρησιμοποιήσετε για την εξέταση των υποψήφιων προς αγορά επιχειρήσεων και για την ολοκλήρωση της συναλλαγής.



### Πώς θα αξιολογήσω μία επιχειρηματική ευκαιρία:

Η έρευνά σας για μία επιχειρηματική ευκαιρία θα πρέπει να καλύπτει οπωσδήποτε: τον λόγο της πώλησης της επιχείρησης, την ιστορία και τη φήμη της επιχείρησης, την οικονομική κατάσταση της εταιρείας, την νομική της κατάσταση, την ύπαρξη τυχόν νομικών, φορολογικών ή άλλων εκκρεμοτήτων που μπορεί να σας «μεταβιβάσουν» με την επιχείρηση, τις ευκαιρίες, τους κινδύνους, τις αδυναμίες, τα δυνατά σημεία της επιχείρησης αλλά και του κλάδου.

Οι λογιστές - φοροτεχνικοί και οι νομικοί σας σύμβουλοι θα πρέπει να σας βοηθήσουν σε αυτό το έργο. Ο σύμβουλος επιχειρηματικών αποφάσεων (business broker) θα συντονίσει την ομάδα αυτή και θα την καθοδηγήσει σε όλα τα στάδια της συναλλαγής, από τα πρώτα της βήματα.

Προσοχή, όμως: Πολλά από τα παραπάνω στοιχεία δεν θα μπορέσετε να τα δείτε εάν δεν **δεσμευθείτε ότι θα προβείτε στην αγορά της επιχείρησης υπό κάποιους όρους**. Επίσης, η έρευνά σας θα πρέπει να γίνει με τέτοιο τρόπο που δεν θα διακινδυνεύει τη διαρροή της πληροφορίας πώλησης και προς τούτο επίσης θα πρέπει να δεσμευθείτε.

### Πώς μπορεί να χρηματοδοτηθεί η αγορά μιας επιχείρησης:

Εάν δεν έχετε το σύνολο των απαιτούμενων κεφαλαίων για την εξαγορά μιας επιχείρησης, θα πρέπει να ελέγξετε κατά πόσο ο πωλητής δέχεται το τίμημα να καταβληθεί με τη μορφή προκαταβολής και έντοκων δόσεων για κάποιο χρονικό διάστημα.

Εναλλακτικά, θα πρέπει να εξεταστεί η περίπτωση χρηματοδότησης από

χρηματοπιστωτικό οργανισμό. Η χορήγηση και οι όροι του δανείου θα εξαρτηθούν τόσο από τα στοιχεία του αγοραστή αλλά και τις προοπτικές της προς εξαγορά επιχείρησης, τις οποίες δεν μπορείτε να γνωστοποιήσετε στον χρηματοπιστωτικό οργανισμό χωρίς την έγγραφη συναίνεση του πωλητή.

Θα πρέπει να έχετε υπόψη σας ότι εκτός από τα κεφάλαια που θα απαιτηθούν για την καταβολή του τιμήματος εξαγοράς, ενδέχεται να χρειαστούν και άλλα κεφάλαια για την κάλυψη των λειτουργικών αναγκών της επιχείρησης. Εάν δεν υπάρχει η δυνατότητα λήψης δανείου από τράπεζα θα πρέπει να είστε έτοιμος να διαθέσετε εσείς και αυτά τα κεφάλαια στην επιχείρηση.

**Τι μπορεί να μου προσφέρει ο εξειδικευμένος σύμβουλος επιχειρηματικών αποφάσεων (business broker):**

Οι σύμβουλοι επιχειρηματικών αποφάσεων (business brokers) φέρνουν σε επαφή τους υποψήφιους πωλητές και αγοραστές μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων και τους βοηθούν να γίνουν συνεργάτες αντί για αντισυμβαλλόμενοι. Οι πελάτες επωφελούνται από το γεγονός ότι οι σύμβουλοι γνωρίζουν τι απασχολεί και τα δύο μέρη της συναλλαγής.

Αφού, όμως, οι σύμβουλοι επιχειρηματικών αποφάσεων (business brokers) ενεργούν κατά κανόνα για λογαριασμό του πωλητή, τι προσφέρουν στον αγοραστή;

Οι σύμβουλοι επιχειρηματικών αποφάσεων (business brokers) επενδύουν χρήμα και χρόνο στην προώθηση της πώλησης των εταιρειών που έχουν αναλάβει, ενώ η αμοιβή τους εξαρτάται από την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Συνεπώς, έχουν κάθε συμφέρον να:

- σας διευκολύνουν στην έρευνά σας
- συμβάλλουν στη μείωση του κινδύνου των δυσάρεστων εκπλήξεων
- σας καθοδηγήσουν σε όλη τη διαδικασία της συναλλαγής.

Το παρόν κείμενο παρέχεται ως γενική πληροφόρηση και ο αναγνώστης θα πρέπει να αναζητήσει επαγγελματικές συμβουλές για όλα τα προαναφερθέντα θέματα. Η εταιρεία SYNAPSIS Ε.Π.Ε. δεν έχει καμία ευθύνη ή υποχρέωση αναφορικά με ενέργειες που διενεργήθηκαν ή δεν διενεργήθηκαν ως αποτέλεσμα των πληροφοριών που παρέχονται στο κείμενο αυτό.