

Γιατί το «όνειρο της δικιάς μου δουλειάς» είναι ευκολότερο με την αγορά υπάρχουσας

# Αγοράζοντας μια επιχείρηση, αγοράζετε την ελευθερία σας

Ρεπορτάζ: **Νατάσσα Σπαγαδώρου**

**Ε** έλετε να ξεκινήσετε τη δικιά σας δουλειά; Αγοράστε την! Στη διαπίστωση αυτή καταλήγει ο κ. Γιάννης Εμπέογλου, επικεφαλής της Synapsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων ΕΠΕ, εταιρεία που δραστηριοποιείται στην παροχή υπηρεσιών σε μεταβιβάσεις μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων. Σύμφωνα με τον κ. Εμπέογλου, όλοι οι άνθρωποι σε κάποιο σημείο της ζωής τους εξέτασαν το ενδεχόμενο να πάρουν το οικονομικό τους μέλλον στα χέρια τους και να αποκτήσουν τη δική τους δουλειά. Να απαλλαγούν από τη ρουτίνα και τη δέσμευση του οκταώρου(!), να χρησιμοποιήσουν πιο αποδοτικά τα προσόντα και τις ικανότητές τους, χωρίς τους περιορισμούς που τους επέβαλαν οι προϊστάμενοί τους και εν τέλει να γίνουν αφεντικά του εαυτού τους. Η αγορά μιας κερδοφόρας επιχείρησης μειώνει σημαντικά το επιχειρηματικό ρίσκο σε σχέση με τη δημιουργία μιας επιχείρησης από το μηδέν. Η εταιρεία 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 ο νέος ιδιοκτήτης θα προσφέρει νέα ενέργεια και δυναμι-

κή ή/και νέες ιδέες στην εταιρεία. Και είναι εντυπωσιακό πόσο γρήγορα και άμεσα η ενέργεια και ο δυναμισμός του επιχειρηματία αντανακλώνται σε όλη τη μικρή ή μεσαία επιχείρηση με ανάλογα αποτελέσματα.

## Άμεση πηγή εσόδων

Ταυτόχρονα, στα κρίσιμα πρώτα βήματα του νέου επιχειρηματία η εξαγορασθείσα εταιρεία θα προσφέρει άμεση πηγή εσόδων. Αντίθετα, η συντριπτική πλειονότητα των επιχειρήσεων που ξεκινούν από το μηδέν παρουσιάζουν κέρδη το νωρίτερο μέσα στο δεύτερο χρόνο λειτουργίας τους, και σε όλο αυτό το διάστημα ο κάθε ιδιοκτήτης θα πρέπει να τη στηρίζει από την προσωπική του περιουσία.

Δεν είναι λοιπόν παράδοξο ότι οι στατιστικές καταγράφουν ποσοστά θνησιμότητας των εταιρειών που δημιουργήθηκαν από το μηδέν 50% την πρώτη τριετία και 70% την πρώτη πενταετία. Επίσης, οι άνθρωποι που αγοράζουν μια επιχείρηση έχουν τη δυνατότητα να διαπραγματευτούν το σύνολο των όρων της μεταβίβασης, και ενδεχομένως να εξοφλήσουν τμηματικά το τίμημα, ενώ σπίνοντας την εταιρεία από την αρχή θα έχουν μηδενική διαπραγματευτική δύναμη απέναντι σε όλους τους προμηθευτές τους. Υπάρχουν όμως προς πώληση υγιείς, κερδοφόρες επιχειρήσεις. Και για



*Γ. Εμπέογλου: Υπάρχουν πολλές υγιείς επιχειρήσεις που πωλούνται, προσφέροντας την ευκαιρία της επιχειρηματικότητας σε νέους*

πιο λόγο κάποιος θέλει να πουλήσει μια κερδοφόρο τουριστική μονάδα, ένα κερδοφόρο εστιατόριο, ένα κερδοφόρο κατάστημα λιανικού εμπορίου, μια κερδοφόρο βιοτεχνία ή ακόμα ένα κερδοφόρο δικηγορικό γραφείο ή ένα κερδοφόρο ιατρείο:

Κατηγορηματικά ναι, απαντάει ο κ. Εμπέογλου. Μια υγιής, κερδοφόρος επιχείρηση μπορεί να πωλείται για πολλούς λόγους - όπως λόγοι υγείας, συνταξιοδότησης, διαφωνίας εταίρων, επιθυμίας αλλαγής τρόπου ζωής ή αδυναμίας του ιδιοκτήτη να ανταποκριθεί στις μεταβαλλόμενες συνθήκες - χωρίς να κρύβεται

κάτι ύποπτο πίσω από το γεγονός της πώλησης. Ο πιο σπάνιος (δυστυχώς) λόγος είναι η απλή διαπίστωση εκ μέρους των ιδιοκτητών ότι η καλύτερη στιγμή να πουλήσει κανείς την επιχείρησή του είναι όταν αυτή παρουσιάζει σημαντικά κέρδη και το μέλλον διαγράφεται ακόμα καλύτερο.

## Αγοράστε ελευθερία

Σίγουρα, η εξαγορασθείσα εταιρεία δεν θα είναι όπως ακριβώς τη φαντάστηκαν οι υποψήφιοι αγοραστάς. Σίγουρα, η εταιρεία που θα δημιουργήσουν μόνοι τους από την αρχή θα έχει την προσωπική τους σφραγίδα από το Α ως το Ω. Ποιο ήταν όμως το κίνητρο για να γίνουν επιχειρηματίες; Το κίνητρό τους ήταν να γίνουν αφεντικό του εαυτού τους. Στην ουσία δεν αγοράζουν μια επιχείρηση, αλλά ελευθερία.

Αντί, λοιπόν, να προσπαθούν να βρουν το πρωτοποριακό προϊόν, το οποίο ενδεχομένως θα έχει άμεση επιτυχία ή να προσπαθούν να σκεφτούν με ποιο τρόπο η επιχείρηση που θα δημιουργήσουν θα γίνει η κορυφαία στο αντικείμενο το οποίο μέχρι τώρα απασχολούνταν και θα σαρώσει την αγορά, μπορούν να επιτύχουν τον στόχο τους αγοράζοντας μια κερδοφόρο επιχείρηση.

Η Synapsis ΕΠΕ ιδρύθηκε το 2005 από τον κ. Γιάννη Εμπέογλου και την κυρία **Αλεξάνδρα Νικολίτσα**.