

Ο ρόλος των συμβούλων στη μεταβίβαση των επιχειρήσεων

Παρά την επικρατούσα αντίληψη ότι ο βασικός ρόλος των συμβούλων είναι να βρουν τον αντισυμβαλλόμενο, («Εχετε αγοραστή για την επιχείρησή μου;») το μεγαλύτερο μέρος της αξίας που προσφέρουμε βρίσκεται τόσο στο στάδιο της προετοιμασίας, όσο και στο στάδιο των διαπραγματεύσεων και της άρσης της αμοιβαίας καχυποψίας μεταξύ αγοραστή και πωλητή.

Αν δεν προετοιμάσουμε σωστά τον επιχειρηματία και την επιχείρησή του για την αντιμετώπιση των αγοραστών, οι πιθανότητες ολοκλήρωσης της συναλλαγής είναι ελάχιστες.

Ο πωλητής προσεγγίζει τη μεταβίβαση μέσα από το παρελθόν. Σκέφτεται τι έφτιαξε, πόσα χρήματα και κόπο επένδυσε και πώς τα κατάφερε μέσα από τις δυσκολίες που αντιμετώπισε.

Ο αγοραστής σκέφτεται το

μέλλον: Τι μπορώ να περιμένω ρεαλιστικά ότι θα αποδίδει στο μέλλον αυτή η επιχείρηση;

Πρέπει λοιπόν να δείξουμε στον πωλητή πώς όλα τα στοιχεία του παραγωγικού, λειτουργικού και λογιστικού κυκλώματος της επιχείρησής του επηρεάζουν το σύστημα ρίσκου-απόδοσης των αγοραστών.

Το ζητούμενο είναι να αντιμετωπίσουμε όλες τις πιθανές ανησυχίες των αγοραστών ΠΡΙΝ ακόμη τους παρουσιάσουμε την επιχείρηση και να αναγνωρίσουμε σωστά όλα τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της επιχείρησης του πωλητή ώστε να μην «αφήσει λεφτά στο τραπέζι». Και πρέπει να προετοιμάσουμε τον πωλητή για τις φορολογικές παραμέτρους της πώλησης.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ

Η αναζήτηση αγοραστών είναι θέμα στοχευμένης έρευ-

νας που βασίζεται στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της επιχείρησης του πωλητή, όχι σε «γνωριμίες». Στη διαδικασία αναζήτησης των αγοραστών υποχρέωσή μας είναι να προσεγγίσουμε τον μέγιστο δυνατό αριθμό δυνητικών αγοραστών χωρίς να θέσουμε σε κίνδυνο την εμπιστευτικότητα της πώλησης. Ανυπαρκτοί στόχοι, αλλά αυτός είναι ο ρόλος μας. Και στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων πρέπει να φέρουμε αγοραστή και όχι «ενδιαφερόμενους».

Η πραγματική μας δουλειά αρχίζει όμως όταν βρούμε τον κατάλληλο αγοραστή. Μέσα από τη δοκιμασμένη διαδικασία που ακολουθούμε δίνουμε τη δυνατότητα σε πωλητές και αγοραστή να ξεπεράσουν την καχυποψία και τις αρχικά αντιδιαμετρικά αντίθετες απόψεις και, σταδιακά, να αρχίσουν να σκέφτονται σαν συνεργάτες.

Σε όλο το στάδιο των διαπραγματεύσεων διευκολύνου-



► ΤΟΥ | ΠΑΝΗ ΕΜΠΕΟΓΛΟΥ

Η αναζήτηση αγοραστών είναι θέμα έρευνας που βασίζεται στα χαρακτηριστικά της επιχείρησης του πωλητή, όχι σε «γνωριμίες»

με τη διαδικασία. Είμαστε το τείχος μεταξύ πωλητή και αγοραστή, το τείχος που απορροφά πιέσεις, εκρήξεις οργής και συναισθηματικές αποφάσεις που θα μπορούσαν να τινάξουν στον αέρα όχι μόνο τη συμφωνία αλλά και... το τετράγωνο ολόκληρο.

Ακόμη και μετά την επίτευξη των βασικών όρων της εμπορικής, λεγόμενης, συμφωνίας πρέπει να επιστρατεύσουμε όλη την εφευρετικότητά μας για να αρθούν όλες οι αιρέσεις που έχουν τεθεί και για να μπορέσουμε να συντονίσουμε όλες τις ενέργειες για την υπογραφή της οριστικής συμφωνίας στις οποίες εμπλέκονται οι νομικοί και φοροτεχνικοί των δύο πλευρών που θα πρέπει και αυτοί να συμπεριφερθούν σαν συνεργάτες για να ολοκληρωθεί η συναλλαγή.

Για να πετύχουμε στον ρόλο μας πρέπει να έχουμε γνώσεις και ικανότητες εξο-

μολογητά, διαπραγματευτή, δικηγόρου, λογιστή και φοροτεχνικού. Σε καμία περίπτωση όμως δεν μπορούμε και δεν επιδιώκουμε να υποκαταστήσουμε τους επαγγελματίες αυτούς συμβούλους των πελατών μας στα θέματα της ειδικότητάς τους.

ΣΤΟΧΟΣ Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΔΥΝΑΤΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Ο ρόλος μας είναι να πετύχουμε την καλύτερη δυνατή συμφωνία για τον πωλητή (ή πιο σπάνια τον αγοραστή) πελάτη μας, σεβόμενοι πάντα τον κώδικα δεοντολογίας. Έχουμε τη δυνατότητα και είναι υποχρέωσή μας να πιέσουμε όσο περισσότερο γίνεται τους αγοραστής, χωρίς οι πωλητές πελάτες μας να φαίνονται υπό πίεση.

Δεν πρέπει όμως να παραβλέπουμε ότι μία μεταβίβαση μικρής ή μεσαίας επιχείρησης θα πραγματοποιηθεί μόνο όταν είναι συμφέρουσα

και για τις δύο πλευρές. Δεν είναι ο ρόλος μας να παραπλανήσουμε τους αγοραστής, ούτε να βρούμε αγοραστής με περισσότερα κεφάλαια από κοινό νομ.

Είμαστε οι σύμβουλοι που αναλαμβάνουν την προετοιμασία του πωλητή, την εξεύρεση των κατάλληλων αγοραστών, τη διαφύλαξη της εμπιστευτικότητας, τη διευκόλυνση των διαπραγματεύσεων και τον συντονισμό των διαδικασιών.

Είμαστε οι σύμβουλοι που μπορούν να βοηθήσουν αποτελεσματικά τους επιχειρηματίες στην πιο σημαντική απόφαση της επιχειρηματικής δραστηριότητάς τους.

Ο κ. Γιάννης Εμπέογλου είναι πιστοποιημένος μεσολαβητής επιχειρήσεων (CBI) από το International Business Brokers Association (IBBA) και ιδρυτής της εταιρείας Synapsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων ΜΕΠΕ