

Ποια επιχείρηση είναι ελκυστική για τους αγοραστής -

ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Η πιο συνηθισμένη απάντηση από τους συμμετέχοντες στα σεμινάρια αποτίμησης μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων του IBBA (www.ibba.org) είναι: «Η επιχείρηση που βγάζει λεφτά και μπορεί να το αποδείξει».

Η απάντηση αυτή, αν και απόλυτα σωστή, αγνοεί τα ιδιαίτερα προσωπικά χαρακτηριστικά του αγοραστή. Υπάρχουν πολλά στάδια στην απόφαση του αγοραστή πριν από τα οικονομικά στοιχεία:

1. Ο αγοραστής πρέπει να αντιληφθεί την επιχείρηση και το αντικείμενο πρέπει να αρέσουν στον αγοραστή ή τουλάχιστον να μην του είναι δυσάρεστα.

2. Ο αγοραστής πρέπει να αισθάνεται ότι έχει τα προσόντα να τρέξει την επιχείρηση.



► ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΕΜΠΕΟΓΛΟΥ

Για να πραγματοποιηθεί μία μεταβίβαση μικρής ή μεσαίας επιχείρησης πρέπει η συναλλαγή να είναι επωφελής και για τους δύο. Αγοραστής και πωλητής πρέπει, τελικά, να γίνουν συνεργάτες

3. Όσο πιο εύκολη είναι η καθημερινή διοίκηση μίας επιχείρησης, όσο λιγότερες ώρες προσωπικής ενασχόλησης απαιτούνται τόσο πιο ελκυστική είναι.

4. Ο αγοραστής πρέπει να πιστεύει ότι θα βελτιώσει την επιχείρηση. Οι αγοραστής αγοράζουν για το μέλλον. Μη ξεχνάτε όμως ότι **πληρώνουν για το παρελθόν.**

5. Η επιχείρηση πρέπει να προσφέρει ικανοποιητικό εισόδημα στον ιδιοκτήτη της.

6. Η επιχείρηση πρέπει να έχει αποδεδειγμένο ιστορικό οικονομικών αποτελεσμάτων. Το ζητούμενο είναι η **απόδειξη πελατείας**. Το ιστορικό της επιχείρησης αποδεικνύει ότι υπάρχει ζήτηση για το συγκεκριμένο προϊόν στις συγκεκριμένες αγορές και συνεπώς μπορούμε ρεαλιστικά να περιμένουμε ότι η πελατεία - και τα αποτελέσματα - θα διατηρηθεί και στο μέλλον. Σε μικρότερο

βαθμό, απόδειξη πελατείας προσφέρει και η επωνυμία ενός franchise, ιδιαίτερα αν υπάρχουν στοιχεία από κάποια συγκρίσιμη περιοχή.

7. Η επιχείρηση πρέπει να έχει καθαρά οικονομικά στοιχεία. Οχι σκελετούς στις τσουλάπες.

8. Η τιμή πρέπει να είναι λογική και για τον αγοραστή. Οχι μόνο για τον πωλητή. Τον αγοραστή δεν τον απασχολεί πόσα χρήματα και κόπο έχει επενδύσει ο πωλητής στην επιχείρηση ή πόσα λεφτά του λείπουν. Ο αγοραστής υπολογίζει τα κεφάλαια που θα καταβάλλει (σήμερα) και τα ποσά που μπορεί ρεαλιστικά να περιμένει ότι θα εισπράττει στο μέλλον και κατά πόσο τα ποσά αυτά είναι ικανοποιητικά για τον κίνδυνο που αναλαμβάνει. Οτιδήποτε αυξάνει την αναμενόμενη απόδοση ή μειώνει τον κίνδυνο καθιστά την επιχείρηση πιο ελκυστική.

9. Ο αγοραστής πρέπει να διαθέτει τα απαραίτητα κεφάλαια. Ιδιαίτερα στη σημερινή συγκυρία όπου τα κεφάλαια είναι δυσεύρετα ο μελλοντικός διακανονισμός μέρος του τιμήματος - μέσα πάντα στα πλαίσια της λογικής - μειώνει τη δυσκολία εξεύρεσης κεφαλαίων, βελτιώνει την απόδοση του αγοραστή και καθιστά την επιχείρηση πιο ελκυστική.

10. Οτιδήποτε δημιουργεί εμπιστοσύνη και ασφάλεια. Ο αγοραστής ή ο επενδυτής πρέπει να ξεπεράσουν τον μεγάλο φόβο τους: πληρώνουν χειροπιαστά λεφτά για μία άπιαστη, άυλη αξία που ονομάζεται φήμη και πελατεία!

Στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, όπου κατά κανόνα οι αγοραστής είναι στρατηγικοί αλλάζει μόνο το κίνητρο. Οι αγοραστής δεν αγοράζουν εισόδημα αλλά κάποια στρατηγική συνέργια με τη δική τους επιχείρηση - π.χ. μία τεχνολογία που τους

λείπει - ωστόσο οι φόβοι, τα κριτήρια και η προσέγγιση τους παραμένει ίδια:

Για να πραγματοποιηθεί μία μεταβίβαση μικρής ή μεσαίας επιχείρησης πρέπει η συναλλαγή να είναι επωφελής και για τους δύο. Αγοραστής και πωλητής πρέπει, τελικά, να γίνουν συνεργάτες. Οτιδήποτε διατηρεί κλίμα καλής θέλησης μεταξύ πωλητή και αγοραστή κάνει την επιχείρηση ελκυστική. Οτιδήποτε δημιουργεί ερωτηματικά, αναμφάλεια, υποψία ή αμφιβολία είναι καταστροφικό.

Ο κ. Γιάννης Εμπέογλου είναι Πιστοποιημένος Μεσολαβητής Επιχειρήσεων (CBI) από το International Business Brokers Association (IBBA) και ιδρυτής της εταιρείας Synapsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων ΕΠΕ.