



«Να πουλήσω την επιχείρησή μου; Μόνο που το σκέφτομαι αρρωσταίνω!»



Ο Κος Γερμανός «ηττήθηκε» πουλώντας την επιχείρησή του; Σίγουρα όχι!



Η επιχείρηση πρέπει να ξεπεράσει τον επιχειρηματία.



Πώληση
Επιχείρησης
=
Μια Καινούργια
Αρχή για την
Επιχείρηση

Μια Καινούργια
Αρχή για την
Επιχείρηση

Μια Καινούργια
Αρχή για τον
Επιχειρηματία

Η Πώληση μιας Επιχείρησης είναι μια Καινούργια Αρχή!

Για τους περισσότερους ιδιοκτήτες μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων η σκέψη, και μόνο, της πώλησής τους είναι επώδυνη.

Ιδιαίτερα για αυτούς που έφτιαξαν την επιχείρηση από το μηδέν. Θεωρούν την πώληση της επιχείρησης προσωπική ήττα, ξεπούλημα ένα πολύ άσχημο τέλος μετά από πολλά όνειρα, κόπους και επιτεύγματα.

Αντίθετα, εμείς πιστεύουμε ότι η πώληση μιας επιχείρησης είναι, και πρέπει να είναι, μια Καινούργια Αρχή: και για την Επιχείρηση και για τον Ιδιοκτήτη Επιχειρηματία.

Γνωρίζουμε ότι, σε αρκετές περιπτώσεις, η Επιχείρηση είναι ολόκληρη η ζωή του επιχειρηματία. Γνωρίζουμε περιπτώσεις όπου οι επιχειρηματίες χρειάστηκαν τη συμβουλή ειδικών για να μπορέσουν να προσαρμοστούν στη ζωή χωρίς την επιχείρηση. Είναι φυσικό, βεβαίως, ανθρώπινο και κατανοητό να μην μπορεί ο επιχειρηματίας να διανοηθεί ότι θα εγκαταλείψει την επιχείρησή του.

Γιατί όμως είναι ήττα η πώληση; Γιατί θεωρείται αναγκαστικά «ξεπούλημα»; Ο Κος Πάνος Γερμανός ξεκίνησε από ένα κατάστημα και έφτιαξε μια από τις μεγαλύτερες ελληνικές εταιρείες. Την πούλησε στην Cosmote σε μια τιμή η οποία προκάλεσε επικριτικά σχόλια (όχι δικαιολογημένα κατά τη γνώμη μου) για τη Διοίκηση της Cosmote. Ηττήθηκε ο Κος Γερμανός; Ξεπούλησε; Σίγουρα όχι.

Δυστυχώς, η έννοια της πώλησης της επιχείρησης έχει αποκτήσει έντονα αρνητική σημασία και ακόμα πιο έντονα αρνητική συναισθηματική φόρτιση γιατί συνήθως συνδέεται, και εδώ είναι το μεγάλο πρόβλημα, με την ιδιαίτερα επώδυνη στιγμή της **αναγκαστικής** αποχώρησης του ιδιοκτήτη επιχειρηματία από την επιχείρηση.

... Δυστυχώς η έννοια της πώλησης έχει συνδεθεί με την αναγκαστική αποχώρηση του ιδιοκτήτη επιχειρηματία ...

Ίσως από άγνοια, ίσως από έλλειψη προετοιμασίας, ίσως για συναισθηματικούς λόγους – άλλωστε η επιχείρηση προοριζόταν για τα παιδιά, έτσι δεν είναι – οι επιχειρηματίες ξεκινούν να θεωρούν την πώληση της επιχείρησης ως εναλλακτική λύση λίγο πριν τη δική τους αναγκαστική αποχώρηση από την επιχείρηση.

Δυστυχώς, αργά ή γρήγορα η στιγμή αυτή θα έρθει. Είτε για λόγους βιολογικούς, είτε γιατί η αγορά θα ξεπεράσει τον επιχειρηματία, είτε γιατί η ανάπτυξη της εταιρείας θα ξεπεράσει τις δυνάμεις του επιχειρηματία. Όταν όμως ο επιχειρηματίας θα αναγκαστεί να αποχωρήσει από την επιχείρησή του, για οποιονδήποτε από τους παραπάνω λόγους, τότε, δυστυχώς θα ηττηθεί.

Τότε η πώληση θα γίνει υπό δυσμενείς όρους, γιατί θα αντανakλά την εικόνα μιας επιχείρησης που δεν έχει μέλλον.

Στη συντριπτική τους πλειοψηφία οι επιχειρηματίες επιθυμούν μετά από την δική τους αποχώρηση η εταιρεία να

εξακολουθήσει να υπάρχει, να διατηρηθεί το όνομα, να διατηρήσουν τις θέσεις εργασίας τους οι υπάλληλοί τους – και ιδιαίτερα οι πιο παλιοί και πιο έμπιστοι από αυτούς – και να συνεχίσουν οι πελάτες τους να έχουν την ίδια σωστή και επαγγελματική εξυπηρέτηση.

Υπάρχει τρόπος να επιτευχθούν όλα αυτά; Ναι, ένας και μοναδικός. Να πουληθεί η επιχείρηση πολύ πριν η αποχώρηση του επιχειρηματία καταστεί επιτακτική. Σκεφτείτε την εικόνα της επιχείρησης όταν ο επιχειρηματίας εξακολουθεί να «βλέπει μπροστά», οι εργαζόμενοι έχουν κίνητρο να αποδώσουν, η πελατειακή βάση μεγαλώνει και το όνομα είναι σεβαστό στην αγορά (μεγάλη η μικρή). Τη στιγμή αυτή ο οποιοσδήποτε δυνητικός αγοραστής θέλει να διατηρήσει όλα αυτά τα θετικά γνωρίσματα. Αντίθετα, την ώρα του τέλους εποχής αν υπάρξει (προσωπικά το βλέπω σχεδόν απίθανο) κάποιος υποψήφιος αγοραστής ή θα ενδιαφέρεται μόνο για κάποιο συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο ή θα προσπαθήσει με κάθε τρόπο να εκμεταλλευθεί την αδυναμία του πωλητή. Ιδού το εφιαλτικό σενάριο: οι κόποι τόσων ετών πωλούνται σε κάποιον που δεν τους εκτιμά για κάποιο μη ικανοποιητικό τίμημα.

Ακόμα και αν σήμερα είστε από τους λίγους, ευτυχημένους, ανθρώπους που ξυπνάτε χαρούμενοι που θα πάτε στη δουλειά σας και το άμεσο μέλλον δείχνει εξίσου καλό, θα πρέπει πάντα σαν

**Οι επαγγελματίες στην
πώληση και αγορά μικρών
και μεσαίων επιχειρήσεων**

Αγίας Βαρβάρας 35
Χαλάνδρι 15231

Τηλ.: +30 210 6714800
Fax: +30 210 6714808
E-mail: synapsis@synapsisnet.com
www.synapsisnet.com



**ΠΑΡΑΚΑΛΟΥΜΕ ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΤΕ ΟΤΙ ΕΠΙΘΥΜΕΙΤΕ
ΝΑ ΣΥΝΕΧΙΣΤΕΤΕ ΝΑ ΛΑΜΒΑΝΕΤΕ ΤΙΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ.**

**ΑΝ ΔΕΝ ΜΑΣ ΤΟ ΕΠΙΒΕΒΑΙΩΣΕΤΕ ΘΑ
ΔΙΑΚΟΨΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΠΟΣΤΟΛΗ.**

**ΑΝ ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΣΥΝΕΧΙΣΤΕΤΕ ΝΑ ΛΑΜΒΑΝΕΤΕ ΤΙΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΣΤΕΙΛΤΕ ΜΑΣ FAX
ή E-MAIL.**

Αν δεν επιθυμείτε να λαμβάνετε τις «Επιχειρηματικές
Αποφάσεις», επικοινωνήστε μαζί μας.

Η Πώληση μιας Επιχείρησης είναι μια Καινούργια Αρχή! (συνέχεια)

επιχειρηματίας ότι, αργά ή γρήγορα θα έρθει η ώρα που αναγκαστικά θα αποχωρήσετε από την επιχείρησή σας. Είναι στο χέρι σας να αποφύγετε το εφιαλτικό σενάριο. Αρκεί να ενημερωθείτε και να προετοιμαστείτε σωστά.

Ποια είναι η κατάλληλη στιγμή για να ενημερωθείτε για την πώληση ως εναλλακτική λύση; Την στιγμή που είστε σίγουρος ότι δεν πρόκειται να την χρησιμοποιήσετε στο ορατό μέλλον. Με τον τρόπο αυτό:

- θα έχετε τη χρονική άνεση για να εξετάσετε όλες τις πιθανές εναλλακτικές με την πώληση σε τρίτον να είναι μόνο μια από αυτές
- θα έχετε τη χρονική άνεση να διερευνήσετε την αγορά και συνεπώς να πετύχετε το μεγαλύτερο δυνατό

τίμημα και

- θα μπορέσετε να δράσετε έγκαιρα μόλις ή ακόμα καλύτερα πριν

Σκεφτείτε το: το ίδιο όνομα, η ίδια φήμη, αποδοτικοί εργαζόμενοι, ευχαριστημένοι πελάτες ΚΑΙ νέος δυναμισμός και ενδεχομένως νέα κεφάλαια. Η επιχείρησή σας θα σας ευγνωμονεί.

εμφανιστούν τα πρώτα σημάδια της αναγκαστικής αποχώρησής σας από την επιχείρησης.

Όταν, για οποιοδήποτε λόγο, έχετε χάσει την όρεξη και το δυναμισμό που είχατε όταν ξεκινήσατε, όταν η επιχείρηση έχει αρχίσει να γίνεται λίγο ρουτίνα, όταν πείτε «δε βαριέσαι» που χάσατε ένα σημαντικό πελάτη ή όταν δεν αντιδράτε όταν κάποιος ανταγωνιστής σας (ή και

ολόκληρη η αγορά) σας προσπερνάει, μπορεί να είναι, ήδη, πολύ αργά.

Ταυτόχρονα, μπορεί και εσείς να βρείτε ένα νέο πιο στρατηγικό ρόλο στην επιχείρησή σας, μακριά από τη φθορά της καθημερινότητας. Αυτή είναι η εικόνα της πώλησης της επιχείρησης που πρέπει να έχετε στο μυαλό σας. Την εικόνα της καινούργιας αρχής.

Καινούργια Αρχή και για εσάς. Με περισσότερο ελεύθερο χρόνο για τους δικούς σας ανθρώπους, με περισσότερο χρόνο να πραγματοποιήσετε επιθυμίες πολλών ετών, με περισσότερο χρόνο για τον εαυτό σας. Και με περισσότερα χρήματα, βέβαια.

Μήπως τελικά η πώληση δεν είναι μια τόσο κακή λέξη;