

Συμβουλές προς Πωλητές



Αξίζει να γνωρίζετε:

Γενικά

Η απόφαση της πώλησης μιας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης αποτελεί μια από τις σημαντικότερες αποφάσεις στη ζωή σας, καθώς η επιχείρηση αντιπροσωπεύει για εσάς τις επενδύσεις, τους κόπους και τα επιτεύγματα μιας ζωής. Και η πώληση θέλετε να πραγματοποιηθεί στο μεγαλύτερο δυνατό τίμημα.

Πριν πωλήσετε την επιχείρησή σας, θα πρέπει να έχετε σκεφτεί ή ακόμη καλύτερα να έχετε τις απαντήσεις στα εξής ερωτήματα:

- ⇒ Ποια είναι η κατάλληλη στιγμή για να πουλήσω την επιχείρησή μου;
 - ⇒ Είμαι προετοιμασμένος για την πώληση;
 - ⇒ Ποια είναι η διαδικασία της πώλησης της επιχείρησης;
 - ⇒ Ποια είναι τα φορολογικά και νομικά θέματα που προκύπτουν στην πώληση;
 - ⇒ Πόσο πωλείται η επιχείρησή μου;
 - ⇒ Πώς θα προωθήσω την πώληση;
 - ⇒ Τι επιζητούν οι αγοραστές; Ποια είναι τα κίνητρα τους;
 - ⇒ Είμαι διατεθειμένος να «χρηματοδοτήσω» τη συναλλαγή;
 - ⇒ Είμαι έτοιμος να δεχτώ έλεγχο στην επιχείρησή μου από τον υποψήφιο αγοραστή;
 - ⇒ Γνωρίζω τι μπορεί να μου προσφέρει εξειδικευμένος σύμβουλος; Πώς διασφαλίζομαι ότι θα μου προσφέρει κάτι καλύτερο από το να πωλήσω μόνος μου;
- Η διαδικασία της πώλησης είναι μία μακροχρόνια διαδικασία, που απαιτεί τη διάθεση σημαντικού ποσοστού από τον πολύτιμο χρόνο σας εάν δεν σκοπεύετε να χρησιμοποιήσετε εξειδικευμένο σύμβουλο (business broker) προς το σκοπό αυτό.
 - Δεν πρέπει να ασχολείστε με τη διαδικασία της αγοραπωλησίας εις βάρος της διαχείρισης/διοίκησης της επιχείρησής σας.
 - Τις περισσότερες φορές όταν ένας επιχειρηματίας προσπαθεί να πωλήσει μόνος του την επιχείρησή του, επιτυγχάνει χαμηλότερο τίμημα απ' ό τι εάν η πώληση γίνει μέσω εξειδικευμένου συμβούλου/επαγγελματία.
 - Οι επιχειρηματίες που θέτουν το ζητούμενο τίμημα σε υψηλά επίπεδα με σκοπό να το μειώσουν κατά τις διαπραγματεύσεις, απλά και μόνον, αποξενώνουν σημαντικό αριθμό σοβαρών υποψήφιων αγοραστών.



**Πώς θα επιλέξω το σωστό
εξειδικευμένο σύμβουλο
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. Και οι ιδιοκτήτες-πωλητές συνεχίζουν απρόσκοπτα τη διοίκηση της επιχείρησής τους.

Οι εξειδικευμένοι σύμβουλοι γνωρίζουν τους παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά τον προσδιορισμό της αξίας της επιχείρησης, δεν είναι συναισθηματικά φορτισμένοι σε σχέση με τη συναλλαγή, διαθέτουν το χρόνο για την εξεύρεση των κατάλληλων αγοραστών αλλά και για το συντονισμό της διαδικασίας, γνωρίζουν τον τρόπο να προωθήσουν την πώληση.

Πώς, όμως, θα επιλέξετε το σωστό σύμβουλο επιχειρηματικών αποφάσεων (business broker); Μία ενδεικτική λίστα με τα θέματα που θα πρέπει να ελέγξετε κατά την επιλογή σας αυτή είναι:

- Διαθέτει την απαιτούμενη επαγγελματική εμπειρία και το ακαδημαϊκό υπόβαθρο;
- Έχει βασικές γνώσεις λογιστικής και εμπορικού δικαίου;
- Είναι πιστοποιημένο μέλος διεθνούς κύρους επαγγελματικής οργάνωσης;
- Ποιες μεθόδους θα χρησιμοποιήσει για την προώθηση της πώλησης;
- Πώς θα διαφυλάξει την εμπιστευτικότητα της πρόθεσης της πώλησης;
- Πώς θα αμειφθεί;

Το γεγονός της επιθυμίας πώλησης της επιχείρησης δεν θα πρέπει να «αποκαλυφθεί» στους εργαζόμενους, στους προμηθευτές, στους πελάτες, στους πιστωτές ή στους ανταγωνιστές, παρά μόνον την κατάλληλη στιγμή. Για το λόγο αυτό, οι πωλητές θα πρέπει να ιδιαίτερα προσεκτικοί κατά την επιλογή του εξειδικευμένου συμβούλου.



**Η προετοιμασία για την
πώληση της επιχείρησης**

Η απόφαση της πώλησης θα πρέπει να ληφθεί έγκαιρα και όχι όταν θα είστε υποχρεωμένοι να πουλήσετε.

Η επαγγελματική παρουσίαση της επιχείρησής σας, που θα ικανοποιεί τις ανάγκες των αγοραστών, απαιτεί σωστή προετοιμασία. Η προετοιμασία αυτή είναι χρονοβόρα, έχει, όμως, σαν αποτέλεσμα την επίστευση της ολοκλήρωσης της συναλλαγής.

Τα οικονομικά στοιχεία και βιβλία της επιχείρησης θα πρέπει να αντικατοπτρίζουν την πραγματική οικονομική της κατάσταση και εικόνα. Έτσι, θα πρέπει να απεικονίζονται τα πραγματικά έσοδα και έξοδα της επιχείρησης, η πραγματική αξία των στοιχείων του ενεργητικού, να ζητηθεί εάν είναι δυνατόν φορολογικός έλεγχος ώστε να κλείσουν τυχόν εκκρεμείς φορολογικές διαφορές. Ο υποψήφιος αγοραστής θα διενεργήσει οικονομικό και νομικό έλεγχο στην επιχείρηση και ο πωλητής θα πρέπει να είναι διατεθειμένος να του προσκομίσει όλα τα απαιτούμενα στοιχεία.

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.

Εκτός από τα παραπάνω στοιχεία, θα πρέπει να είστε ανοικτός να δώσετε στον υποψήφιο αγοραστή όλα εκείνα τα δεδομένα που ολοκληρώνουν την εικόνα της επιχείρησής σας (στοιχεία κλάδου κ.λπ.).

**Η προετοιμασία για την αντιμετώπιση των
αγοραστών**

Ο αγοραστής και ο πωλητής δεν μιλούν απαραίτητα την ίδια γλώσσα. Ο πρώτος είναι ο επίδοξος επιχειρηματίας, που τον απασχολεί η μελλοντική κερδοφορία της υποψήφιας προς αγορά επιχείρησης. Ο πωλητής είναι ο άνθρωπος που έχει «προνέσει» την επιχείρησή του και θέλει να αμειφθεί για τους πολυετείς κόπους του.

Είναι απαραίτητο να είστε ειλικρινείς στις συζητήσεις σας με τους υποψήφιους αγοραστής. Και χρόνο θα κερδίσετε και την εμπιστοσύνη του. Μην αφήνετε δυσάρεστες εκπλήξεις για τους αγοραστής!

Οι αγοραστής είναι δύσπιστοι και θα έκαναν τις ίδιες ακριβώς ερωτήσεις που θα κάνετε και εσείς εάν ήσασταν στη θέση τους: Ποιες είναι οι προοπτικές της επιχείρησής; Ποιοι οι κίνδυνοι; Ποιοι είναι οι πραγματικοί λόγοι που πουλάτε την επιχείρησή σας; Υπάρχουν κρυφές υποχρεώσεις;

Οι αγοραστής δεν θα δεχτούν οποιοδήποτε τίμημα αγοράς τους θέσει ο πωλητής. Θα διερευνήσουν εάν το τίμημα αυτό είναι δίκαιο. Τέλος, οι αγοραστής δεν είναι διατεθειμένοι να συζητούν με κάποιον που δεν προτίθεται τελικά να πουλήσει την επιχείρησή του. Και υπάρχουν πολλοί τρόποι να το καταλάβουν αυτό: από τη φήμη του συμβούλου επιχειρηματικών αποφάσεων (business broker) που μεσολαβεί, μέχρι την παρουσίαση των στοιχείων της επιχείρησής προς τους τρίτους.

Παράλληλα, όμως, θα πρέπει να είστε σε θέση να αξιολογήσετε τον αγοραστή για να μην σπαταλήσετε και εσείς πολύτιμο χρόνο σε συζητήσεις που δεν θα καταλήξουν πουθενά.

Όσο μεγαλύτερο διάστημα διαρκούν οι συζητήσεις με έναν υποψήφιο αγοραστή τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος ότι η συναλλαγή δεν θα πραγματοποιηθεί.

Θα πρέπει να θυμάστε ότι η δική σας επιχείρηση, όσο ιδιαίτερη και μοναδική και εάν είναι, δεν είναι η μόνη προς πώληση.

Ο υποψήφιος αγοραστής θα πρέπει να πεισθεί ότι η επιχείρησή σας είναι η καλύτερη ευκαιρία για αυτόν.

Η συναλλαγή πρέπει να βρει κερδισμένο τόσο τον αγοραστή όσο και τον πωλητή.

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.