

Σύμβουλοι επιχειρηματικών αποφάσεων

Ο απαραίτητος συνδετικός κρίκος μεταξύ αγοραστών και πωλητών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων

Γιάννης Εμπέογλου, Μέλος του International Business Brokers Association και ιδρυτής της εταιρίας «Synopsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων Ε.Π.Ε.»

Στις μεταβιβάσεις μικρών ή μεσαίων επιχειρήσεων η συμβολή της νομικής κοινότητας είναι αναγκαία σε όλα τα στάδια της συναλλαγής. Ταυτόχρονα, τα μέλη της νομικής κοινότητας είναι συνήθως οι πρώτοι δέκτες του αιτήματος συμβουλής και καθοδήγησης εκ μέρους των πωλητών-επιχειρηματιών.

Οι μεταβιβάσεις αυτές, όμως, δεν πραγματοποιούνται σε οργανωμένη αγορά, ούτε υπάρχει κάποιος αναγνωρισμένος μηχανισμός ενημέρωσης αγοραστών και πωλητών και οι παροχές υπηρεσιών που καλύπτουν τις αντίστοιχες συναλλαγές για μεγάλες εταιρίες δεν καλύπτουν συστηματικά το τμήμα αυτό της αγοράς. Κατά συνέπεια δυσχεραίνεται η πραγματοποίησή τους και ταυτόχρονα η πρόσβαση και η συμβολή της νομικής κοινότητας σε αυτές.

Το κενό αυτό στη διαδικασία πώλησης και αγοράς μιας τουριστικής μονάδας, ενός εστιατορίου, ενός καταστήματος λιανικού εμπορίου ή μιας βιοτεχνίας έρχονται να καλύψουν οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων («Business Brokers»)¹.

Ο κλάδος των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων έχει σημειώσει σημαντική ανάπτυξη στις Η.Π.Α. με σημείο εκκίνησης τη δεκαετία του '60. Το 1983 ιδρύθηκε στις Η.Π.Α. η International Business Brokers Association (www.ibba.org), η οποία παρέχει εκπαίδευση, διοργανώνει επαγγελματικά σεμινάρια και προσφέρει επαγγελματική πιστοποίηση στα μέλη της, που σήμερα υπερβαίνουν τα 1.500. Οι πρώτες πανευρωπαϊκές προσπάθειες μόλις τώρα ξεκινούν, παρά την παρουσία του κλάδου στις Σκανδιναβικές χώρες από τη δεκαετία του '70.

Ο κλάδος καλύπτει τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων που απασχολούν λιγότερο από 20 άτομα και έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών μικρότερο από € 5 εκατομμύρια. Σύμφωνα με την εμπειρία των Η.Π.Α. - όπου δραστηριοποιούνται 3.400 Σύμβουλοι και το 2,3% του συνόλου των αντίστοιχων επιχειρήσεων (≈240.000) αλλάζει χέρια κάθε χρόνο - υπολογίζουμε το δυνητικό μέγεθος της ελληνικής αγοράς σε 3.500 μεταβιβάσεις το χρόνο ή σε 20.000 αν συμπεριλάβουμε και τις ατομικές επιχειρήσεις.

Υπάρχουν πολλοί και απόλυτα σεβαστοί λόγοι για τους οποίους μια υγιής επιχείρηση θα μπορούσε να είναι προς πώληση: λόγοι υγείας, συνταξιοδότηση, διαφωνίες εταιρών,

αδυναμία του επιχειρηματία να ανταποκριθεί σε μεταβαλλόμενες ανάγκες κ.λπ., καθώς και η απλή διαπίστωση (πολύ σπανιότερα) ότι η καλύτερη στιγμή να πωληθεί μια επιχείρηση είναι όταν βρίσκεται σε οικονομική άνθηση. **Οι επιχειρήσεις δεν πωλούνται μόνο επειδή βρίσκονται σε δυσχερή οικονομική θέση (ή κάποιον άλλο ύποπτο λόγο).**

Η πλειοψηφία των αγοραστών δεν αποτελείται ούτε από στρατηγικούς αγοραστές που επιδιώκουν την ανάπτυξη μέσω εξαγορών, ούτε από επενδυτές που επιδιώκουν υψηλές αποδόσεις. Αποτελείται από επίδοξους επιχειρηματίες οι οποίοι είτε από ανάγκη είτε από επιλογή αποφάσισαν να εγκαταλείψουν το καθεστώς της εξαρτημένης εργασίας. Κίνητρό τους είναι να γίνουν αφεντικό του εαυτού τους.

Αντίθετα λοιπόν με την επικρατούσα αντίληψη, και υγιείς επιχειρήσεις υπάρχουν, δυνητικά, προς πώληση, και δυνητικοί αγοραστές, ο αριθμός των οποίων μάλιστα θα αυξάνεται συνεχώς τα επόμενα χρόνια, καθώς όλο και περισσότερες εταιρίες θα επιδιώκουν τη μείωση του πλεονάζοντος προσωπικού τους. Η πρώτη αποστολή των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων είναι να τους φέρουν σε επαφή.

Οι πωλητές είναι απρόθυμοι να αποχωριστούν την επιχείρηση-δημιούργημά τους που αντιπροσωπεύει τις επενδύσεις, τους κόπους και τα επιτεύγματα μιας ζωής. Οι αγοραστές, από την άλλη μεριά, πραγματοποιούν μια ιδιαίτερα ριζική αλλαγή τρόπου ζωής εγκαταλείποντας ενδεχομένως τη σχετική ασφάλεια της υπαλληλικής σχέσης. Είναι τρομοκρατημένοι από την άγνοια της διαδικασίας και πολύ περισσότερο από την αμφιβολία για την ορθότητα της απόφασής τους.

Αναπόφευκτα, λοιπόν, οι προσδοκίες των δύο μερών είναι διαμετρικά αντίθετες και μη ρεαλιστικές. Οι πωλητές θέλουν να πωλήσουν την επιχείρησή τους στη μεγαλύτερη δυνατή τιμή και να εισπράξουν το σύνολο του τιμήματος τοις μετρητοίς. Οι αγοραστές να αγοράσουν την IBM με ένα ευρώ προκαταβολή! Και το τίμημα; Για τους πωλητές η επιχείρηση αξίζει «όσα έχω επενδύσει» ή «όσα έχω μέσα», ενώ το τίμημα εξαρτάται αποκλειστικά από το εισόδημα που μπορεί να δημιουργήσει η επιχείρηση και δεν μπορεί να προσδιοριστεί με βάση την αξία (αντικειμενική ή αγοραία) των παγίων της.

Η μεγαλύτερη συμβολή των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων είναι να καθοδηγήσουν τις δύο πλευρές ώστε να ξεπεράσουν την άγνοια και τις μη ρεαλιστικές προσδοκίες και να καταλήξουν σε μια αμοιβαία επωφέλη συνεργασία. Η συνεργασία πωλητή - αγοραστή πρέπει να συνεχιστεί και μετά τη μεταβίβαση, καθώς η πελατεία είναι πολύ πιθανόν να εξαφανιστεί με την αποχώρηση του πωλητή-ιδιοκτήτη, αφήνοντας τον αγοραστή με μια επιχείρηση χωρίς καμία αξία.

Οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων προσλαμβάνονται (συνήθως) από τους πωλητές και απέναντι σε αυτούς έχουν συμβατικές υποχρεώσεις και αμείβονται με ποσοστό επί της τελικής αξίας συναλλαγής, το οποίο μπορεί να φτάσει και σε διψήφιο επίπεδο. Προσφέρουν στον πωλητή τη δυνατότητα πρόσβασης σε ένα μεγάλο κοινό αγοραστών, χωρίς ταυτόχρονα να διαρρέουν το γεγονός της (πιθανής) πώλησης της επιχείρησης με τις επακόλουθες δυσμενείς συνέπειες από αντιδράσεις πελατών, υπαλλήλων, ανταγωνιστών, προμηθευτών και πιστωτών. Ωστόσο, τα συμφέροντά τους δεν ταυτίζονται με του πωλητή. Το συμφέρον τους είναι η ολοκλήρωση της συναλλαγής.

Οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων θέτουν τη διαδικασία σε επαγγελματική βάση και όντας συναισθηματικά ανεπηρέαστοι και γνώστες της διαδικασίας με συμφέρον στην ολοκλήρωση της συναλλαγής, μπορούν να διαδραματίσουν καταλυτικό ρόλο. Δεν είναι όμως ούτε λογιστές, ούτε φοροτεχνικοί, ούτε και νομικοί, και έχουν δεοντολογική υποχρέωση να υποδείξουν στον πελάτη την πρόσληψη ειδικών συμβούλων, έναντι των οποίων λειτουργούν συντονιστικά και συμπληρωματικά.

Με την παρουσία τους, οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων, διευκολύνουν τόσο την πραγματοποίηση μεταβιβάσεων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων όσο και την πρόσβαση της νομικής κοινότητας στις συναλλαγές αυτές ανοίγοντας ένα ευρύ πεδίο συνεργασίας. ☐

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΗ

1. Καθώς η λέξη "broker" μεταφράζεται στα ελληνικά τόσο ως «μεσίτης» όσο και ως «χρηματιστής» και καμία από τις δύο ελληνικές λέξεις δεν αποδίδει σωστά το αντικείμενο εργασιών, επιλέξαμε την περιφραστική απόδοση «Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων».