

ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ
ΕΜΠΕΘΛΟΥ

Πώς να πουλήσετε την επιχείρησή σας σε καταπληκτική τιμή

Η απόφαση της πώλησης μιας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης αποτελεί μια από τις σημαντικότερες αποφάσεις στη ζωή του πωλητή - ιδιοκτήτη, καθώς η επιχείρηση αντιπροσωπεύει τις επενδύσεις, τους κόπους και τα επιτεύγματα μιας ζωής. Οποιοσδήποτε και αν είναι ο λόγος της πώλησης μίας επιχείρησης, είτε λειτουργεί με τη μορφή franchise είτε όχι, ο πωλητής θα πρέπει να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει τις δυσκολίες της συναλλαγής με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

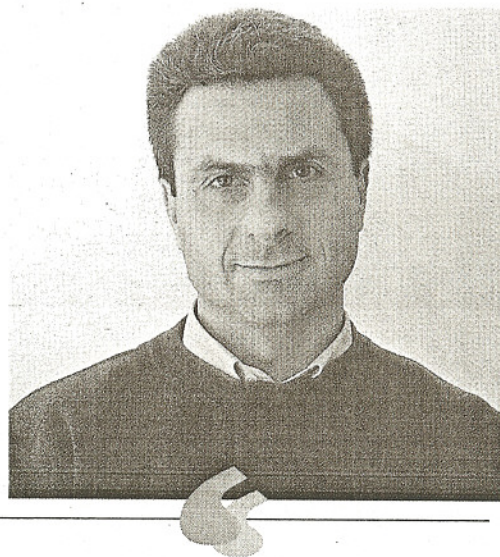
Δυστυχώς, η πώληση μιας επιχείρησης εξακολουθεί να θεωρείται «ηρόστυχη» λέξη και να αντιμετωπίζεται ως λύση έσχατης ανάγκης όταν η επιχείρηση έχει φτάσει στα όρια της καταστροφής (ή και τα έχει περάσει...). Το πρώτο λοιπόν μέλημα για να μπορέσετε να πουλήσετε την επιχείρησή σας σε καταπληκτική τιμή είναι να διαγράψετε το περίφημο ρητό «Οι κερδοφόρες επιχειρήσεις δεν πωλούνται» και να το αντικαταστήσετε με το οικονομικά σωστό «Μόνο οι κερδοφόρες επιχειρήσεις πωλούνται». Η κατάλληλη στιγμή πώλησης μιας επιχείρησης είναι όταν τα αποτελέσματά της είναι καταπληκτικά και το μέλλον διαγράφεται ακόμη καλύτερο. Στο ερώτημα «γιατί να πουλήσω την επιχείρησή μου τώρα που πάει καλά;» θα πρέπει να αντιπαράβαλλετε το ερώτημα: «Θα μπορέσω να πουλήσω την επιχείρησή μου αν κάτι δεν πάει καλά στο μέλλον;».

Αν ανήκετε στην ιδιαίτερα μικρή και ιδιαίτερα προνομιούχο ομάδα επιχειρηματιών που ζυγνάνε χαρούμενοι κάθε πρωί επειδή θα πάνε στη δουλειά τους, το άρθρο αυτό δε σας αφορά. Αν δεν ανήκετε σε αυτή την κατηγορία διαβάστε τις 10 συμβουλές που ακολουθούν.

1 Προετοιμαστείτε. Όσο το δυνατόν νωρίτερα. Λάβετε όλα τα απαραίτητα μέτρα για να είναι η επιχείρηση ελκυστική στους υποψήφιους αγοραστές. Ξεκινήστε από τα προφανή (π.χ. την εμφάνιση της επιχείρησής σας) και δώστε ιδιαίτερα σημασία στα οικονομικά σας στοιχεία. Οι αγοραστές αναζητούν μια επιχείρηση που «βγάζει λεφτά και μπορεί να αποδείξει». Και οι αποδείξεις μόνο από τα επίσημα οικονομικά σας στοιχεία μπορούν να προκύψουν. Ξεκαθαρίστε τυχόν απαξιωμένα αποθέματα και διαγράψτε απαιτήσεις που δεν μπορείτε να εισπράξετε. Όταν θα φτάσει η ώρα να συναντηθείτε με τους αγοραστές η επιχείρηση θα πρέπει να δείχνει δυναμισμό, όχι ωθρότητα.

2 Υπολογίστε τον χρόνο που θα χρειαστεί μέχρι να πουληθεί η επιχείρηση. Το χειρότερο που μπορείτε να κάνετε είναι να φτάσετε στο σημείο να έχετε ανάγκη τα λεφτά. Η πώληση μιας επιχείρησης είναι μια δύσκολη... επιχείρηση και απαιτεί προετοιμασία μαραθωνοδρόμου, όχι δρομέα 100 μέτρων.

3 Ξεχάστε πόσα χρήματα σας λείπουν ή πόσα χρήματα θέλετε για να αποσυρθείτε. Καμιά από τις δύο αυτές παραμέτρους δεν αφορά τους αγοραστές και δεν πρόκειται να τις λάβουν υπόψη τους. Επίσης, αδιάφορο για τους αγοραστές είναι πόσο κόστισε σε εσάς η επιχείρηση. Ξεχάστε επίσης τις καταπληκτικές προοπτικές που έχει η επιχείρησή σας αλλά εσείς για κάποιον ανεξήγητο λόγο δεν τις εκμεταλλευτήκατε. Οι αγοραστές αγοράζουν για το μέλλον, αλλά πληρώνουν μόνο για το παρελθόν (και το δρομολογημένο μέλλον).



Στο ερώτημα «γιατί να πουλήσω την επιχείρησή μου τώρα που πάει καλά;» θα πρέπει να αντιπαράβαλλετε το ερώτημα: «Θα μπορέσω να πουλήσω την επιχείρησή μου αν κάτι δεν πάει καλά στο μέλλον;»

4 Ενημερωθείτε για τους δυναμικούς αγοραστές. Γνωρίζοντας τι επιζητούν θα μπορέσετε να τους προσεγγίσετε καλύτερα. Αν μπορέσετε να προσδιορίσετε τους παράγοντες που καθιστούν μια επιχείρηση ελκυστική και ταυτόχρονα να μάθετε ποια είναι τα κίνητρα των υποψηφίων αγοραστών θα έχετε ακόμα καλύτερα αποτελέσματα. Θα εκπλαγείτε, αλλά οι αποφάσεις και τα κίνητρα των αγοραστών δεν έχουν αφετηρία το οικονομικό πεδίο.

5 Καθορίστε το ζητούμενο τίμημα σε ρεαλιστικά επίπεδα. Χρήσιμο θα ήταν να γνωρίζετε και στοιχεία αντίστοιχων συναλλαγών. Μην ξεκινάτε ότι το τίμημα δεν το καθορίζει ούτε ο πωλητής, ούτε ο αγοραστής αλλά η αγορά μέσω διαπραγματεύσεων. Αγνοήστε τους δίδην «κανόνες» που κυκλοφορούν στην αγορά και οποιαδήποτε μηχανιστική προσέγγιση στην αξία της επιχείρησης. Αν εξετάστε το τίμημα από τη σκοπιά του αγοραστή μπορεί να φτάσετε σε μια σωστή προσέγγιση.

6 Σκεφτείτε πόσοι αγοραστές μπορούν να έχουν άμεσα διαθέσιμο το 1 εκατ. ευρώ που (συνήθως) ζητάτε για την επιχείρησή σας. Μήπως θα πρέπει να σκεφτείτε και την ιδέα της τμηματικής εξόφλησης;

7 Διαφημίστε την πώληση της επιχείρησής σας σε όλα τα κατάλληλα μέσα. Πρέπει να απευθυνθείτε, με τον κατάλληλο τρόπο, στο μεγαλύτερο δυνατό κοινό α-

γοραστών. Ξεκινήστε από την αγγελία που, σχεδόν σίγουρα, θα βάλλατε. Σε ελάχιστο χώρο θα πρέπει να συμπεριλάβετε όλα τα στοιχεία που θα κεντρίσουν την προσοχή των αγοραστών. Και η φράση κλίσε «ισοβαρές προτάσεις μόνο», μόνο χώρο καταλαμβάνει.

8 Διαφυλάξτε την εμπιστευτικότητα της πώλησης. Σίγουρα δεν θέλετε οι ανταγωνιστές σας, οι πελάτες σας, οι υπάλληλοι σας οι προμηθευτές σας και οι πιστωτές να μάθουν τις προθέσεις πριν την κατάλληλη στιγμή. Ρωτήστε κάποιο γνωστό σας που έχει γνώσεις marketing «πώς μπορώ να απευθυνθώ στο μεγαλύτερο δυνατό κοινό, χωρίς να παραβιαστεί η εμπιστευτικότητα της πώλησης». Οι απαντήσεις τους θα είναι διαφωτιστικές (μη δημοσιεύσιμες όμως...).

9 Αφιερώστε τον χρόνο σας στην παρουσίαση της εταιρείας και την εξυπηρέτηση των ερωτημάτων των αγοραστών. Η προφορική σας παρουσίαση κατά τη διάρκεια της επίσκεψης του υποψηφίου αγοραστή στην επιχείρηση, κατά την οποία θα του εξηγήσετε με λεπτομέρεια πώς φτιάξατε την επιχείρηση και πως τα πάντα στην επιχείρηση εξαρτώνται από εσάς, αποτρέπει τους υποψήφιους αγοραστές.

10 Διαπραγματευτείτε με τους αγοραστές χωρίς συναισθηματική φόρτιση, χωρίς να υποκύψετε στις διαπραγματευτικές τακτικές τους. Πιέστε τους, χωρίς να εμφανιστείτε υπό πίεση.

Οι ιδιοκτήτες franchise θα πρέπει στα δέκα αυτά βήματα να προσθέσετε και την ιδιαιτερότητα που προκύπτει από τη σχέση σας με τον franchisor: Τι προβλέπει η σύμβασή σας για την περίπτωση μεταβίβασης; Πρέπει να εγκριθεί ο αγοραστής από τον franchisor; Θα διατηρηθούν οι ίδιοι όροι συνεργασίας μεταξύ franchisor και franchisee όταν θα πουλήσετε; Και ίσως το πιο σημαντικό: Ποια είναι η εικόνα της αλυσίδας στην αγορά; Αναπτύσσεται; Έχει ισχυρό όνομα; Ή μήπως έχει απογοητεύσει καταναλωτές και franchisees;

Ασχέτως αν η επιχείρησή σας είναι franchise ή όχι, αν απευθυνθείτε από την θεώρηση της πώλησης ως λύσης έσχατης ανάγκης, και ακολουθήσετε τα δέκα αυτά βήματα οι πιθανότητες να πουλήσετε την επιχείρησή σας είναι σημαντικά αυξημένες.

Και η τιμή που πετύχατε;

Αν αναλογιστείτε τη ζημιά που έχετε κάνει στην επιχείρησή σας αφιερώνοντας το χρόνο σας στους αγοραστές, σίγουρα είναι καταπληκτική!!! Αφιερώστε λοιπόν το χρόνο σας σε αυτό που γνωρίζετε καλύτερα από οποιονδήποτε, τη διοίκηση της επιχείρησής σας και αναθέστε την πώληση σε επαγγελματία σύμβουλο.

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