

## ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΜΙΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

## Επιτυχημένη επιχείρηση σημαίνει πελατεία

**Ε**πιχειρηματικό ξεκίνημα ως αντίδοτο στην κρίση; Μπορείς να φτιάξεις; Ναι. Τότε φτιάξε. Μπορείς να πουλήσεις; Όχι. Τότε μη φτιάξεις!

Όλο και περισσότερο ακούω ιστορίες ανθρώπων που έχασαν τη δουλειά τους ή που ξεκινάνε τη σταδιοδρομία τους και καθώς δεν μπορούν να βρουν δουλειά και επιλέγουν να ξεκινήσουν (η πιο σπάνια να αγοράσουν) μία επιχείρηση, ως εναλλακτική διέξοδο.

Παρά τα πολύ μεγάλα πλεονεκτήματα που μπορεί να προσφέρει η αυτοαπασχόληση στον επίδοχο επιχειρηματία, η έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας από ανάγκη και μάλιστα σε περίοδο κρίσης, εμπεριέχει πολύ σημαντικό κίνδυνο.

Ας ξεκινήσουμε από τα πλεονεκτήματα. Μία πετυχημένη επιχείρηση εξασφαλίζει στον επιχειρηματία την οικονομική του ελευθερία. Κανείς δεν μπορεί να τον απολύσει, κανείς δεν μπορεί να του μειώσει τον μισθό, κανείς δεν μπορεί να του αλλάξει ξαφνικά και απροειδοποίητα τα οικονομικά του δεδομένα.

Ταυτόχρονα του εξασφαλίζει και κάτι ίσως ακόμα σημαντικότερο. Την δυνατότητα να είναι αφενός του εαυτού του. Τέλος στα περίφημα meeting τις μεταμεσονύκτιες ώρες, τέλος στα μαχαίρια που κυκλοφορούν στους διαδρόμους με στόχο την πλάτη του, τέλος στις προαγωγές των ημετέρων και τα office politics.

Και τα πλεονεκτήματα δεν σταματούν εδώ. Το αίσθημα επιτυχίας από τη δημιουργία της δικής σας επιχείρησης δεν μπορεί να συγκριθεί με οποιαδήποτε προαγωγή σε διευθυντική θέση μίας εταιρείας. Και το σημαντικότερο. Η πετυχημένη επιχείρηση έχει αξία και όταν εσείς αποφασίσετε να την αποχωριστείτε. Πουλώντας την μπορείτε να αποκομίσετε ένα ποσό πολύ σημαντικότερο (ενδεχομένως) από οποιοδήποτε «εφάπαξ» και προφανώς ανεξάρτητο από τα ελλείμματα του ελληνικού Δημοσίου.

Αυτοαπασχόληση, λοιπόν, οικονομική ελευθερία, ελευθερία από το καταπιεστικό εργασιακό περιβάλλον, μεγαλύτερη ανθεκτικότητα σε περιόδους κρίσης και θα έχετε και ένα σημαντικό περιουσιακό στοιχείο να διαπραγμα-



► ΤΟΥΤΙ ΠΑΝΝΗ ΕΜΠΕΟΓΛΟΥ

τευτείτε εάν και όταν εσείς αποφασίσετε να αλλάξετε πορεία. Εξαιρετικό ακούγεται.

Με ένα μεγάλο ΑΛΛΑ. Πετυχημένη επιχείρηση σημαίνει πελατεία. Και η πελατεία έχει ένα εξαιρετικά ενοχλητικό χαρακτηριστικό. Περπατάει! Πρέπει λοιπόν όχι μόνο να βρείτε, αλλά και να μπορέσετε να διατηρήσετε την πελατεία σας για να έχετε μία πετυχημένη επιχείρηση.

Επαναλαμβάνω, η λέξη κλειδί είναι **Πελατεία**. Είστε ο άνθρωπος της πρώτης γραμμής; Έχετε ανθρώπινες δεξιότητες; Αισθάνεστε άνετα άγνωστος μεταξύ αγνώστων σε μία εκδήλωση και φεύγετε έχοντας γνωριστεί με ένα σωρό κόσμο; Είστε ο τύπος «Nike», δηλ. «just do it» (απλά κάντο); Αν ναι τότε, κατ' αρχήν, έχετε τις βάσεις για να ξεκινήσετε την δική σας επιχείρηση.

Αν στον αντίποδα είστε μοναχικός τύπος, είστε ο άνθρωπος που λύνει τα προβλήματα που δημιουργήσαν οι τρελοί που πρώτα πούλησαν και μετά σκέφτηκαν, είστε ο καλύτερος «τεχνικός» στη δουλειά σας αλλά δεν έχετε εμπειρία επαφής με τον πελάτη και τα σεμινάρια των πωλήσεων στο μυαλό σας είναι ανησυχπητικά κοντά με την έννοια της απάτης, τότε ξεκινάτε να ανεβείτε στο Εβερεστ χωρίς τον κατάλληλο εξοπλισμό. Δεν σημαίνει αυτό ότι δεν θα τα καταφέρετε. Σημαίνει όμως ότι θα χρειαστείτε πολύ περισσότερο χρόνο και θα καταναλώσετε πολύ περισσότερες δυνάμεις.

Δυστυχώς, η επιλογή των επιδοχών επιχειρηματιών γίνεται αντίστροφα με τον βαθμό του κινδύνου. Η συντριπτικά πλειονότητα επιλέγει τη λύση της δημιουργίας μίας επιχείρησης από το μηδέν. Θα μπουν πελάτες στο

μαγαζί μόλις καταφέρετε να περάσετε τον ελληνικό κατασκευαστικό και γραφειοκρατικό κυκεώνα; Άγνωστο. Εντελώς άγνωστο.

**Δεύτερη επιλογή:** Ανοιγμα ενός franchise. Ναι, το franchise μας προσφέρει και ένα δοκιμασμένο σύστημα λειτουργίας και μία ταμπέλα που λογικά θα μας φέρει πελατεία. Αρα μικρότερος κίνδυνος, αλλά και πάλι υπαρκτός.

**Τρίτη επιλογή,** η αγορά υπάρχουσας επιχείρησης. Ζωντανής. Σε λειτουργία. Αποδοτικής. Ο μικρότερος δυνατός κίνδυνος. Αποδεδειγμένο ιστορικό και εισροή χρημάτων στο ταμείο την πρώτη κιόλας μέρα από την πραγματοποίηση της επένδυσης. Γιατί δεν είναι αυτή η συνηθέστερη επιλογή;

Ίσως λόγω άγνοιας ή λόγω φόβου. Δύο παράγοντες που θα μπορούσαν εύκολα να ξεπεραστούν με τη συνδρομή ενός επαγγελματία συμβούλου.

Όσο πιο δύσκολες γίνονται οι συνθήκες στην αγορά εργασίας στην Ελλάδα, τόσο θα μεγαλώνει ο αριθμός των επίδοχων επιχειρηματιών. Συνιστώ στους επίδοχους επιχειρηματίες όταν σκέφτονται να δημιουργήσουν την επιχείρηση των ονείρων τους, να την αγοράσουν.

Η μετάβαση από την υπαλληλική σχέση στον κόσμο της επιχειρηματικότητας είναι μία πολύ δύσκολη και σημαντική απόφαση. Αποτελεί και προϋποθέτει ένα «άλλα πίστewας». Ακόμα και για εσάς που είστε φτιαγμένοι για επιχειρηματίες το «άλλα πίστewας» είναι δύσκολο.

Βέβαια, η δυναμική ανταμοιβή είναι εξαιρετικά σημαντική. Η πρώτη και καλύτερη συμβουλή που μπορώ να σας δώσω, έστω και με την υπερβολή που περιέχει είναι:

Μπορείς να φτιάξεις; Ναι. Τότε φτιάξε.

Μπορείς να πουλήσεις; Όχι. Τότε μη φτιάξεις!

*Ο κ. Πάννης Εμπεόγλου είναι πιστοποιημένος μεσολαβητής επιχειρήσεων (CBI) από το IBBA, ιδρυτής της εταιρείας Synapsis Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων ΕΠΕ και συγγραφέας του βιβλίου «Πόσο αξίζει μία επιχείρηση;» που απευθύνεται σε ιδιοκτήτες μικρών και μεσάλων επιχειρήσεων και σε επίδοχους επιχειρηματίες.*