

ΕΞΑΓΩΓΕΣ: Αδήριτη ανάγκη η μεγέθυνση των ΜμΕ. Πώς; Πότε;

Οι αριθμοί σοκάρουν. Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (ΜμΕ) αντιπροσωπεύουν το 99,9% των Ελληνικών επιχειρήσεων και εξάγουν μόλις το 2,5% του συνόλου των εξαγωγών. 273 επιχειρήσεις πραγματοποιούν το 50% των εξαγωγών, ενώ οι 5 μεγαλύτερες από αυτές καλύπτουν το 25,9%. Μόλις 0,18% είναι το μερίδιο μας στην αγορά του παγκόσμιου εμπορίου.

Οι Ελληνικές εξαγωγές έχουν αυξηθεί σημαντικά μετά το 2009, ωστόσο χρειάζεται εντατικοποίηση των προσπάθειών από την πολιτεία και τις ίδιες τις επιχειρήσεις για να αξιοποιηθεί η σημαντική μείωση του κόστους εργασίας και να αυξησει η χώρα το μόλις 0,18% μερίδιο αγοράς του παγκόσμιου εμπορίου.

Επειδή οι εξαγωγές στηρίζονται κυρίως σε λίγες μεγάλες επιχειρήσεις, επισημαίνεται με έμφαση ότι η μεγέθυνση των ελληνικών επιχειρήσεων είναι το κλειδί που πρέπει να συμβάλει σημαντικά στην αύξηση της εξωστρέφειας της οικονομίας.

Αυτό είναι το βασικό **συμπέρασμα της Μελέτης** που ολοκληρώθηκε πρόσφατα για το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ) **από την ΕΥ Ελλάδος.**

Η μελέτη καταγράφει τα βασικά εσωτερικά και εξωτερικά εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να επεκταθούν σε ξένες αγορές

Αντλώντας και από τα ευρήματα προηγούμενων ερευνών της ΕΥ, η μελέτη καταλήγει σε μια σειρά από προτάσεις για μέτρα και δράσεις που μπορούν να δώσουν στην Ελλάδα την απαραίτητη ώθηση για να βελτιώσει τις εξαγωγικές της επιδόσεις.

Ανεξάρτητα όμως από την υλοποίηση των ανωτέρω προτάσεων, όπως επισημαίνει, [μιλώντας στο ΑΠΕ-ΜΠΕ ο διευθύνων σύμβουλος της ΕΥ Ελλάδος, Παναγιώτης Παπάζογλου](#), το κύριο ζητούμενο σήμερα, είναι η μεγέθυνση των μικρομεσαίων οικογενειακών επιχειρήσεων - το λεγόμενο “scale up”. Χρειαζόμαστε, επομένως, συγχωνεύσεις επιχειρήσεων ή, τουλάχιστον, συμπράξεις, πράγμα που **προϋποθέτει και μια αλλαγή κουλτούρας**. Προς αυτή τη κατεύθυνση κινείται μία στοχευμένη και ποσοτικοποιημένη πρόταση του ΣΕΒ για μεγέθυνση μερικών χιλιάδων ΜμΕ.

Ο κατακερματισμός της παραγωγικής βάσης και η μέχρι σήμερα αδυναμία των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων να αποκτήσουν την κρίσιμη μάζα ή να προχωρήσουν σε συνεργασίες, συμπράξεις ή συγχωνεύσεις παραμένουν οι βασικές αιτίες της έλλειψης εξωστρέφειας.

Το θέμα αυτό απασχολεί τον γράφοντα τη τελευταία 25ετία

Το 1996 σε άρθρο μου αναφέρεται ότι ‘μόνο 2% των ερωτωμένων απάντησαν ότι εντάσσουν στη στρατηγική τους τις Συγχωνεύσεις & Εξαγορές’, σύμφωνα με Έρευνα για Συνέδριο της ΕΑΣΕ (Ελληνική Εταιρεία Στελεχών Επιχειρήσεων).

Το ακόλουθο άρθρο μου του 2008, το οποίο προσαμύσθηκε και αναδημοσιεύθηκε το 2014, δείχνει ότι εξακολουθεί να επικρατεί το κλίμα φοβίας, εσωστρέφειας και απουσίας σοβαρών συμπράξεων...

Άραγε αυτή τη περίοδο θα δούμε κάποια σημαντική πρόοδο; Αν κρίνει κανείς από τα μέτρα που ανακοινώνονται, την ισχύη δημοσιότητα του συγκεκριμένου προβλήματος και τη διαχρονική κουλτούρα ενάντια στις συνενώσεις δυνάμεων, πώς να αισιοδοξήσει...

Market watch Αναδημοσίευση (Αναρτήθηκε 23/1/2014)

Συγχώνευση Επιχειρήσεων για την Επιβίωση... Η λύση που παραγνωρίζεται στην Ελλάδα. Γιατί ;

*Του Γιάννη Φούρλα**

Οι επιχειρήσεις που θα επιβιώσουν και θα αναπτυχθούν έχουν ήδη συνενωθεί, ενώ άλλες προετοιμάζονται με ταχύτητα για το αύριο ! Η δική σας ;

Το κλίμα φοβίας και εσωστρέφειας το οποίο εξακολουθεί να παρατηρείται στη συντριπτική πλειονότητα των Ελληνικών επιχειρήσεων, πρέπει να αρχίσει άμεσα να αποβάλλεται. Αποτελεί πλέον μονόδρομο για πλήθος επιχειρήσεων η επιδίωξη τους για συνένωση δυνάμεων με άλλες του ίδιου κλάδου, ή συμπληρωματικού κλάδου μέσω συγχώνευσης ή απορρόφησης από κάποια μεγαλύτερη (την εξαγορά να την θεωρήσουμε υποτονική όσο υποφέρει – και θα υποφέρει για πολύ - η αγορά από ρευστότητα.). Η διεθνής αυτή πρακτική των συγχωνεύσεων – η οποία είναι αδήριτη ανάγκη να εφαρμοσθεί άμεσα και στην Ελληνική αγορά – προσφέρεται για τη θωράκιση ανταγωνιστικών ή μη επιχειρήσεων απέναντι στην επιδεινούμενη οικονομική κρίση.

Τι λένε επιχειρηματίες που στήριξαν το μέλλον τους στη συνένωση δυνάμεων.

1. Συνειδητοποίησαν και αποφάσισαν, ότι η συνένωσή τους με άλλη επιχείρηση αποτελούσε την μόνη , ή τουλάχιστον την προσφορότερη διαθέσιμη λύση για την επιβίωσή τους.
2. Αποδέχθηκαν από την αρχή ότι η απόφασή τους για συγχώνευση, περνάει μέσα από μία δύσκολη, επίπονη και ψυχοφθόρα δοκιμασία ,αλλά ήταν υλοποιήσιμη, εφόσον εξασφαλίσθηκαν οι αναγκαίες προϋποθέσεις με κυριότερη την σύμπνοια μεταξύ των δύο πλευρών.
3. Γνώριζαν ότι πρόκειται για τη πιο σημαντική συναλλαγή της ζωής τους και γι’ αυτό έλαβαν όλα τα δυνατά μέτρα για να είναι επιτυχής η συγχώνευσή τους.
4. Προετοιμάσθηκαν μεθοδικά καταστρώνοντας τεκμηριωμένο σχέδιο υλοποίησης με την κατεύθυνση και την πλήρη υποστήριξη εξειδικευμένης συμβουλευτικής ομάδας.

Η σωστή προετοιμασία πρέπει να απαντάει με σαφήνεια στα παρακάτω αρχικά ερωτήματα.

1. Ποιοί είναι οι ξεκάθαροι στόχοι και τα οφέλη από την επιδιωκόμενη συγχώνευση;
2. Ποιές είναι οι πιθανές κατάλληλες επιχειρήσεις-στόχοι με συνεργειακά οφέλη και ιδιοκτήτες δεκτικούς σε επιχειρηματικές συνενώσεις;
3. Υπάρχει απόλυτα τεκμηριωμένο επιχειρησιακό σχέδιο βιωσιμότητας και ανάπτυξης;
4. Ποιες είναι οι εκτιμώμενες αξίες των υπό συγχώνευση επιχειρήσεων;
5. Είναι το οργανωτικό σχήμα και οι ρόλοι των μελών της διοίκησης των δύο πλευρών απόλυτα ξεκάθαροι και συμφωνημένοι; (Το σοβαρότερο ίσως αντικίνητρο στις συγχωνεύσεις ο φόβος, η καχυποψία και η ...αρχηγία!)

Προσοχή στην επιλογή εξειδικευμένης ομάδας συμβούλων Συγχωνεύσεων και Εξαγορών.

- Μάθετε γι' αυτούς από πελάτες τους - Βεβαιωθείτε για τον επαγγελματισμό και την εμπιστευτικότητα τους.
- Ζητείστε δείγματα προηγούμενων έργων τους και τα αποτελέσματά τους.
- Βεβαιωθείτε ότι διαθέτουν τη συγκεκριμένη εξειδίκευση.
- Εάν ο σύμβουλος σας είναι πολυπρόσωπη εταιρία, ζητείστε το βιογραφικό και γνωρίστε το άτομο που θα αναλάβει την ευθύνη της σχεδίασης και της υλοποίησης του έργου.
- Ιδανικός σύμβουλος είναι εκείνος του οποίου η «χημεία» ταιριάζει με τη δική σας.

Λάθη που συνήθως γίνονται (σύμφωνα με την 27ετή εμπειρία μας).

- Μη χρήση ειδικών συμβούλων, ή επιλογή ακατάλληλων.
- Έλλειψη στόχων, στρατηγικής και εργαλείων.
- Μη σωστή προετοιμασία και οργάνωση-ανεπαρκείς συνέργειες.
- Επιλογή ακριβών χρηματοδοτικών πηγών.
- Έλλειψη αντικειμενικής αποτίμησης.
- Ανεπαρκής αντιμετώπιση φορολογικών και νομικών θεμάτων.
- Λάθη στις διαπραγματεύσεις (ανελαστικότητα, έπαρση, ασυμφωνία εταίρων).
- Μη εφικτά χρονοδιαγράμματα.

Παλαιότερες έρευνες έδειχναν ότι οι Έλληνες επιχειρηματίες στη συντριπτική τους πλειονότητα απέρριπταν την στρατηγική των συγχωνεύσεων και joint ventures **(π.χ. για την προώθηση εξαγωγών)** με άλλες επιχειρήσεις. Εφόσον αυτό συνεχίσει να ισχύει ακόμη και σήμερα, τότε το καθημερινό κλείσιμο πολλών επιχειρήσεων, ιδιαίτερα μικρομεσαίων, θα επιταχύνεται δραματικά το επόμενο διάστημα...

**Ο Γιάννης Φούρλας είναι Οικονομολόγος με εξειδίκευση στις Συγχωνεύσεις & Εξαγορές Επιχειρήσεων...*

-