



European  
Commission

Guidebook Series

Πώς θα στηριχθεί η  
πολιτική για τις ΜΜΕ από  
τα διαρθρωτικά ταμεία

# Διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων

Enterprise  
and Industry

3



Guidebook Series

Πώς θα στηριχθεί η  
πολιτική για τις ΜΜΕ από  
τα διαρθρωτικά ταμεία

# Διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων

Ένας έξυπνος οδηγός για την προώθηση  
και στήριξη της μεταβίβασης επιχειρή-  
σεων με τη βοήθεια των διαρθρωτικών  
ταμείων της ΕΕ.

Ο παρών οδηγός έχει συνταχθεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και βασίζεται σε πληροφορίες οι οποίες συγκεντρώθηκαν για ορισμένα έργα και μελέτες που πραγματοποιήθηκαν σε αυτόν τον τομέα. Μολονότι η εργασία εκτελέστηκε υπό την καθοδήγηση υπαλλήλων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, οι απόψεις που διατυπώνονται στο παρόν έγγραφο δεν απηχούν κατ' ανάγκη την άποψη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλείσθε να επικοινωνήσετε:

European Commission

Directorate-General for Enterprise and Industry

Unit D.1 : Entrepreneurship 2020

e-mail : Entr-entrepreneurship@ec.europa.eu

URL : <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/smooth-transfer>

Μεταφράσεις του παρόντος εγγράφου σε ορισμένες ευρωπαϊκές γλώσσες είναι διαθέσιμες στη διεύθυνση:

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/regional-sme-policies>

Μολονότι ο παρών οδηγός έχει καταρτιστεί με σκοπό να παρέχει πληροφορίες σχετικά με τη χρησιμοποίηση των διαρθρωτικών ταμείων της ΕΕ, δεν αναλαμβάνεται καμία νομική ευθύνη ως προς την ορθότητα ή την πληρότητά των παρεχόμενων στοιχείων. Συγκεκριμένες αιτήσεις για τη χρήση των διαρθρωτικών ταμείων της ΕΕ θα πρέπει πάντοτε να αξιολογούνται στο πλαίσιο των εφαρμοστέων κανόνων που ισχύουν κατά την ημερομηνία και στη χώρα υποβολής της αίτησης.

Ο παρών οδηγός αποτελεί μέρος μιας σειράς εγγράφων. Μέχρι στιγμής έχουν δημοσιευθεί οι ακόλουθοι οδηγοί:

Αριθ. 1 Οικοδόμηση επιχειρηματικής νοοτροπίας και δεξιοτήτων στην ΕΕ

Αριθ. 2 Χρησιμοποίηση προτύπων για τη στήριξη της ανάπτυξης, της ανταγωνιστικότητας και της καινοτομίας

Αριθ. 3 Διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων

Αριθ. 4 Ο έξυπνος οδηγός για την καινοτομία υπηρεσιών

Ούτε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ούτε κάποιο πρόσωπο που ενεργεί εξ ονόματός της μπορεί να θεωρηθεί υπόλογο για τη χρήση πληροφοριών που περιέχονται σε αυτό το τεύχος, ή για ενδεχόμενη ύπαρξη σφαλμάτων, παρά την προσεκτική προετοιμασία και τον έλεγχο. Η έκδοση δεν απηχεί κατ' ανάγκη την άποψη ή τη θέση της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ISBN 978-92-79-25909-8

DOI 10.2769/60235

Copyright: European Union, 2012

Τυπώθηκε στο Βέλγιο

Επιτρέπεται η αναπαραγωγή, υπό την προϋπόθεση ότι αναγράφεται η πηγή, εκτός εάν ορίζεται διαφορετικά.

Για τη χρήση /αναπαραγωγή υλικού που προέρχεται από τρίτους και προσδιορίζεται ως τέτοιο, πρέπει να λαμβάνεται άδεια από τον ιδιοκτήτη δικαιώματος πνευματικής ιδιοκτησίας.

# Πρόλογος



Μετά τη δημιουργία και την ανάπτυξη μιας επιχείρησης, η μεταβίβασή της είναι το τρίτο κρίσιμο στάδιο του κύκλου ζωής της. Εμπεριέχει σύνθετα νομικά ζητήματα, αλλά και την αποτίμηση, εξεύρεση νέου ιδιοκτήτη και μεταβίβαση της διεύθυνσης της επιχείρησης. Πρόκειται για μια μακρά διαδικασία που απαιτεί σοβαρή προετοιμασία. Πάρα πολλές βιώσιμες εταιρείες κλείνουν, διότι δεν δίνεται η απαιτούμενη προσοχή σε αυτά τα ζητήματα. Και μαζί με αυτές, το οικονομικό περιβάλλον τους υφίσταται απώλεια πολλών ποιοτικών θέσεων απασχόλησης.

Έχει δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στην ενθάρρυνση της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, αλλά είναι επίσης σημαντικό να διασφαλίζεται η συνέχεια και η ανάπτυξη υφισταμένων βιώσιμων επιχειρήσεων. Οι αρμόδιοι για τη χάραξη πολιτικής συχνά ξεχνούν ότι η δημιουργία μιας νέας επιχείρησης δεν αποτελεί τον μοναδικό τρόπο για να εξασφαλιστούν θέσεις απασχόλησης.

Δεδομένης της περιφερειακής διάστασης της δραστηριότητας μιας μεμονωμένης επιχείρησης, τα διαρθρωτικά ταμεία θα πρέπει να συμβάλλουν σημαντικά στη στήριξη συγκεκριμένων έργων που αποσκοπούν στη βελτίωση της πράξης μεταβίβασης μιας επιχείρησης. Ο παρών οδηγός προτείνει συναφείς δράσεις που θα μπορούσαν να αναληφθούν σε περιφερειακό επίπεδο με τη στήριξη του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ).

Συνιστούμε αυτόν τον οδηγό στους υπεύθυνους για τη χάραξη πολιτικής, στους ενδιαφερόμενους φορείς και τις διαχειριστικές αρχές σε περιφερειακό επίπεδο, με την ελπίδα ότι θα εμπνεύσει συγκεκριμένα μέτρα για την περαιτέρω στήριξη της επιτυχούς μεταβίβασης επιχειρήσεων προς όφελος της περιφερειακής ανάπτυξης.

*Antonio Tajani*

**Antonio Tajani**

Αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής  
Αρμόδιος για τη Βιομηχανία και την Επιχειρηματικότητα

*Johannes Hahn*

**Johannes Hahn**

Μέλος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής  
Αρμόδιος Περιφερειακής Πολιτικής



# Πίνακας περιεχομένων

<b>1 Σύνοψη.....</b>	<b>9</b>	2.2 Τι έχει γίνει μέχρι σήμερα;.....	17
1.1 Σκοπός του οδηγού.....	9	2.3 Τι πρέπει να γίνει;.....	20
1.2 Τι σημαίνει μεταβίβαση επιχείρησης;.....	9	2.3.1 Στήριξη και ευαισθητοποίηση.....	20
1.3 Η σημασία της μεταβίβασης μιας επιχείρησης.....	10	2.3.2 Φιλικό προς τις μεταβιβάσεις κανονιστικό πλαίσιο και συστηματική παρακολούθηση.....	20
1.4 Γιατί θα πρέπει η πολιτική συνοχής να στηρίζει τη μεταβίβαση επιχειρήσεων;.....	11	2.3.3 Χρηματοδότηση για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων.....	22
1.5 Μέτρα που πρέπει να ληφθούν.....	11	2.3.4 Υπηρεσίες παροχής συμβουλών σε επιχειρήσεις.....	23
<b>2 Εννοιολογικό πλαίσιο.....</b>	<b>13</b>	2.3.5 Οργάνωση διαφανών αγορών για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.....	26
2.1 Οι προκλήσεις και τα εμπόδια του προτύπου μεταβίβασης επιχειρήσεων.....	13	<b>3. Ορθές πρακτικές.....</b>	<b>29</b>
2.1.1 Προτιμήσεις αντιστοίχισης.....	14	3.1 Μέτρα ευαισθητοποίησης.....	29
2.1.2 Οικοδόμηση εμπιστοσύνης.....	15	3.2 Παροχή συμβουλών και καθοδήγηση.....	30
2.1.3 Συναισθηματικά και ψυχολογικά προβλήματα.....	15	3.3 Αναζήτηση εταίρων.....	33
2.1.4 Νομικά ζητήματα που πρέπει να περιλαμβάνονται στην κατάρτιση, την παροχή συμβουλών και την ευαισθητοποίηση.....	16	3.4 Χρηματοδότηση.....	33
		3.5 Άλλα παραδείγματα ορθής πρακτικής.....	37





## 1

# Σύνοψη

## 1.1 Σκοπός του οδηγού

Τα διαρθρωτικά ταμεία πρέπει να συμβάλλουν σημαντικά στη στήριξη συγκεκριμένων έργων που αποσκοπούν στη βελτίωση της μεταβίβασης επιχειρήσεων. Συνεπώς, σκοπός του παρόντος εγγράφου είναι να παρουσιάσει παραδείγματα δράσεων που θα μπορούσαν να εφαρμοστούν επωφελώς σε όλες τις χώρες και σε όλες τις περιφέρειες με τη στήριξη των ευρωπαϊκών διαρθρωτικών ταμείων. Αποδέκτες αυτής της έκθεσης είναι οι υπεύθυνοι για τη χάραξη πολιτικής και οι διαχειριστικές αρχές σε περιφερειακό επίπεδο.

Ο παρών οδηγός παρουσιάζει:

- Την ανάγκη για δημόσια παρέμβαση και τις θετικές επιπτώσεις που αυτή μπορεί να έχει στη διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων στην ΕΕ χάρη στη βοήθεια μέσω των διαρθρωτικών ταμείων.
- Επισκόπηση των δράσεων μέτρων που έχουν ήδη γίνει από την Επιτροπή και τα κράτη μέλη.

- Προτάσεις μέτρων για τη στήριξη της μεταβίβασης επιχειρήσεων.
- Ορισμένα παραδείγματα ορθής πρακτικής που θα μπορούσαν να εμπνεύσουν μέτρα που θα περιληφθούν στα επιχειρησιακά προγράμματα (ΕΠ) που στηρίζονται στα διαρθρωτικά ταμεία.

## 1.2 Τι σημαίνει μεταβίβαση επιχείρησης;

Ως μεταβίβαση επιχείρησης στο πλαίσιο της παρούσας έκθεσης νοείται η μεταβίβαση της ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης σε άλλο πρόσωπο ή επιχείρηση που εξασφαλίζει ότι η μεταβιβαζόμενη θα συνεχίσει να υφίσταται και να έχει εμπορική δραστηριότητα. Αυτό μπορεί να συμβεί στο εσωτερικό της **οικογένειας που ελέγχει την επιχείρηση**, μέσω της **αγοράς της επιχείρησης από τα διευθυντικά στελέχη** (πώληση σε διαχειριστές ή και εργαζομένους της επιχείρησης που δεν είναι μέλη της οικογένειας) και μέσω πωλήσεων σε τρίτα πρόσωπα ή σε υφιστάμενες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων των εξαγορών και συγχωνεύσεων<sup>1</sup>.

Η μεταβίβαση της ιδιοκτησίας των περισσότερων μικρών και πολλών μεσαίων επιχειρήσεων πραγ-

1 Τελική έκθεση της ομάδας εμπειρογνομόνων για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Μάιος 2002.

ματοποιείται παράλληλα με τη μεταβίβαση των δικαιωμάτων διοίκησης. Στην περίπτωση των εταιρειών περιορισμένης ευθύνης, η μεταβίβαση του 51% των μετοχών μπορεί να θεωρηθεί μεταβίβαση επιχείρησης. Όσον αφορά τις ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες είναι κυρίως μεγάλες επιχειρήσεις με διαχωρισμό της ιδιοκτησίας και των διαχειριστικών λειτουργιών, δεν πραγματοποιούνται μεταβιβάσεις κατά την έννοια της παρούσας έκθεσης, αλλά έχουν διαφορετικό χαρακτήρα. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι επιχειρήσεις πωλούνται ή αγοράζονται με μοναδικό σκοπό τη χρήση του κτιρίου ή της εγκατάστασης, χωρίς τη συνέχιση συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί μεταβίβαση κατά την έννοια της παρούσας έκθεσης. Επιπλέον, ορισμένες επιχειρήσεις ενδέχεται να μην είναι δυνατό να μεταβιβαστούν για διάφορους λόγους, όπως η μειωμένη δυνατότητα εσόδων ή η πτώχευση. Σε άλλες περιπτώσεις, οι επιχειρηματίες προτιμούν να κλείσουν αντί να μεταβιβάσουν την επιχείρηση ή ενδέχεται να μην μπορούν να βρουν διάδοχο (αγοραστή).

Οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων εξακολουθούν πολύ συχνά να πραγματοποιούνται λόγω συνταξιοδότησης του επιχειρηματία. Όμως, η συνταξιοδότηση είναι ένας μόνο από τους λόγους της μεταβίβασης επιχειρήσεων. Οι λόγοι πρόωρης μεταβίβασης συνδέονται με προσωπικές αποφάσεις (πρόωρη συνταξιοδότηση, αλλαγή επαγγέλματος κλπ.), μεταβολή του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος (αλλαγή αγορών, εισαγωγή νέων προϊόντων, νέα δίκτυα διανομής κλπ.) ή γεγονότα (διαζύγιο, ασθένεια, θάνατος κλπ.) τα οποία παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο.

### 1.3 Η σημασία της μεταβίβασης μιας επιχείρησης

Η σύσταση της Επιτροπής της 7ης Δεκεμβρίου 1994 και η ανακοίνωση της Επιτροπής για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων της 28ης Μαρτίου 1998 εστιάζονται σε μεγάλο βαθμό στη φορολογία κληρονομιών, δωρεών και εισοδημάτων. Ο κύριος σκοπός ήταν οι μεταβιβάσεις σε άλλα μέλη της οικογένειας, με βασική αιτία της μεταβίβασης την ηλικία. Φαίνεται ότι η τάση αυτή αλλάζει.

Η ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής του 2006 «Μεταβίβαση επιχειρήσεων - Εξασφάλιση της συνέχειας με μια νέα αρχή» υπενθυμίζει στα κράτη μέλη τη σημασία του να πληρούνται επαρκείς όροι για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.

Δεν υπάρχει αντιστοιχία ανάμεσα στο ποσοστό θανάτων παλαιών εταιρειών και την αντικατάστασή τους από νέες επιχειρήσεις και σε μια επεκτεινόμενη καινοτόμο οικονομία. Κι αυτό γιατί δεν είναι μεταβίβσιμη κάθε επιχείρηση. Επιπλέον, **μια μεταβίβαση είναι δυσκολότερη για τις μικρότερες επιχειρήσεις και για τις επιχειρήσεις των οποίων ο απερχόμενος ιδιοκτήτης διαδραματίζει κυρίαρχο ρόλο.**

**Οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων είναι πάγιο στοιχείο του κύκλου ζωής των επιχειρήσεων,** καθώς και του κύκλου ζωής των επιχειρηματιών. Παρά τις επιμέρους διαφορές, παρατηρούνται οι ίδιες τάσεις σε όλα τα κράτη μέλη<sup>2</sup>:

- η μεταβίβαση επιχειρήσεων ως ζήτημα πολιτικής αποκτά ολοένα και μεγαλύτερη σημασία λόγω του υψηλού και αυξανόμενου **αριθμού μεταβιβάσεων κατά την επόμενη δεκαετία.**
- **θα αυξηθεί ο αριθμός των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων εκτός της οικογένειας σε τρίτους.**
- **θα αυξάνεται συνεχώς ο αριθμός των επιχειρηματιών που παραμένουν για όλο και μικρότερο χρονικό διάστημα στην ίδια επιχείρηση και όχι για ολόκληρη ζωή.**
- **ολοένα και περισσότερο, αιτία των μεταβιβάσεων θα είναι οι προσωπικές αποφάσεις (πρόωρη συνταξιοδότηση, αλλαγή επαγγέλματος, συμφερόντων ή της οικογενειακής κατάστασης κλπ.) και η αλλαγή του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος (αλλαγή αγορών, εισαγωγή νέων προϊόντων, νέα δίκτυα διανομής κλπ.) και όχι μόνο η ηλικία.**

**Οι περισσότερες χώρες δεν διαθέτουν στατιστικές για τις μεταβιβάσεις και, όταν αυτές είναι διαθέσιμες, υπάρχουν σημαντικές διαφορές ως προς τους ορισμούς.** Η έλλειψη αξιόπιστων περιγραφικών δεδομένων (που παρατηρείται ήδη) και δεδομένων σχετικά με την προβλεψιμότητα (που είναι προφανές ότι θα συμβεί) για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων στερούν από τις κυβερνήσεις την δυ-

νατότητα υποστήριξης για τη χάραξη και εφαρμογή συγκεκριμένων πολιτικών που διευκολύνουν τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Σε αυτό το πλαίσιο, είναι σαφές ότι θα ήταν ιδιαίτερα πολύτιμη η δημιουργία μιας κοινής προσέγγισης, μεθοδολογικών εργαλείων και δεικτών, που θα είχαν ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη ενός κοινού μηχανισμού τακτικής παρακολούθησης για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων στην Ευρώπη.

#### 1.4 Γιατί θα πρέπει η πολιτική συνοχής να στηρίζει τη μεταβίβαση επιχειρήσεων;

Οι νέοι επιχειρηματίες ξechούν συχνά ότι **ο μόνος τρόπος άσκησης επιχειρηματικής δραστηριότητας δεν είναι η δημιουργία μιας νέας επιχείρησης**. Κάθε χρόνο κλείνουν χιλιάδες μικρές επιχειρήσεις, διότι οι ιδιοκτήτες τους συνταξιοδοτούνται ή αναζητούν νέες προκλήσεις, αλλά δεν μπορούν να βρουν κανέναν για να αναλάβει την επιχείρηση. Η εξασφάλιση ομαλής μεταβίβασης είναι μια μακροχρόνια και συχνά σύνθετη διαδικασία, αλλά η απλούστευσή της θα περιόριζε κατά πολύ τη «σπατάλη» δεξιοτήτων, θέσεων απασχόλησης, παρουσίας στην αγορά και φήμης με το κλείσιμο τέτοιων επιχειρήσεων. Οι υφιστάμενες επιχειρήσεις διατηρούν κατά μέσο όρο πέντε θέσεις απασχόλησης, ενώ μια νεοσύστατη επιχείρηση δημιουργεί κατά μέσο όρο δύο θέσεις απασχόλησης. Επιπλέον, **το ποσοστό επιτυχίας των μεταβιβασμένων επιχειρήσεων είναι υψηλότερο από το ποσοστό επιτυχίας των νέων επιχειρήσεων**. Δεδομένου ότι κάθε έτος μεταβιβάζονται, σύμφωνα με εκτιμήσεις, 450.000 επιχειρήσεις στην ΕΕ, οι οποίες προσφέρουν 2 εκατομμύρια θέσεις απασχόλησης, η Ευρώπη πρέπει να διευκολύνει τη μεταβίβαση επιχειρήσεων και να αναπτύξει αποτελεσματικότερες υπηρεσίες στήριξης.

Η μελέτη της Επιτροπής του 2011 σχετικά με τη «Δυναμική των επιχειρήσεων», που μετρά την επίπτωση της μη επιτυχούς μεταβίβασης επιχειρήσεων στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων στην Ευρώπη, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι σημειώνεται κάθε έτος στην Ευρώπη απώλεια περίπου 150.000 επιχειρήσεων που αντιπροσωπεύουν 600.000 θέσεις απασχόλησης, αποκλειστικά εξαιτίας ανεπαρκούς αριθμού επιτυχημένων μεταβιβάσεων επιχειρή-

σεων. **Οι μικρότερες επιχειρήσεις είναι οι πλέον ευάλωτες στην αποτυχία της μεταβίβασης**, διότι συχνά συνδέονται στενά με τις δεξιότητες και την προσωπικότητα του ιδιοκτήτη τους, στοιχεία που δεν μπορούν να μεταβιβαστούν εύκολα. Επιπλέον, η μικρή αξία των υλικών στοιχείων ενεργητικού τους συχνά καθιστά την αποτίμησή τους αδύνατη, διότι τα βασικά πολύτιμα στοιχεία ενεργητικού αυτών των επιχειρήσεων είναι οι ίδιοι οι επιχειρηματίες. Εκτός από το μέγεθος της επιχείρησης, η νομική μορφή και η ηλικία της εταιρείας είναι άλλοι δύο παράγοντες που αναδεικνύονται σε τρωτά σημεία.

#### 1.5 Μέτρα που πρέπει να ληφθούν

Δεδομένης της σημασίας της μεταβίβασης επιχειρήσεων για την ευρωπαϊκή οικονομία θα μπορούσαν να ληφθούν τα ακόλουθα μέτρα για να βελτιωθεί:<sup>3</sup>

- **Η έγκαιρη ευαισθητοποίηση:** Μια αιτία σοβαρών προβλημάτων στη μεταβίβαση επιχειρήσεων είναι το γεγονός ότι ο σχεδιασμός της διαδικασίας μεταβίβασης αρχίζει υπερβολικά αργά. Η αύξηση της ευαισθητοποίησης σχετικά με την ανάγκη να προετοιμαστεί η μεταβίβαση πολύ έγκαιρα είναι, συνεπώς, η αφετηρία για μια επιτυχή μεταβίβαση.
- **Η δημιουργία ενός φιλικού προς τις μεταβιβάσεις κανονιστικού πλαισίου:** Για να διευκολυνθεί η μεταβίβαση επιχειρήσεων πρέπει να υπάρχει το σωστό κανονιστικό πλαίσιο. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει εξετάσει αυτό το ζήτημα στη σύστασή της για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων<sup>4</sup>. Κάλεσε τα κράτη μέλη να βελτιώσουν το νομοθετικό και δημοσιονομικό πλαίσιο τους για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Έχει ήδη σημειωθεί σχετική πρόοδος στην εφαρμογή της σύστασης, αλλά πρέπει ακόμη να γίνουν πολλά.
- **Χρηματοδότηση για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων:** Οι επιχειρήσεις που εξαγοράζονται είναι γενικά μεγαλύτερες κατά τον χρόνο της εξαγοράς από τις νέες επιχειρήσεις κατά τον χρόνο της σύστασής τους. Η αγορά μιας υφιστάμενης επιχείρησης, συνεπώς, απαιτεί συνήθως μεγαλύτερο κεφάλαιο από τη σύσταση μιας νέας επιχείρησης. Δανειακές διευκολύνσεις (ευνοϊκά επιτόκια), παροχή εγγυήσεων

<sup>3</sup> Ένας «Οδηγός ορθής πρακτικής» μέτρων για τη στήριξη της μεταβίβασης επιχειρήσεων σε νέους ιδιοκτήτες, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - 2003

<sup>4</sup> Σύσταση της Επιτροπής σχετικά με τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ΕΕ L 385 της 31.12.1994, σ. 14

και ιδίων κεφαλαίων υπό διάφορες μορφές για ένα περιορισμένο διάστημα θα μπορούσαν να διευκολύνουν μεγαλύτερο αριθμό εν δυνάμει αγοραστών επιχειρήσεων.

- **Δημιουργία συμβουλευτικών υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις:** Εφόσον οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων συνδέονται με σύνθετα προβλήματα, όπως το κληρονομικό δίκαιο, η φορολογία, η προετοιμασία της επιχείρησης για πώληση, η αποτίμηση της αξίας κλπ., είναι αναγκαία η παροχή συμβουλών από ειδικούς, όπως οι σύμβουλοι επιχειρήσεων, φορολογικοί ελεγκτές, δικηγόροι, λογιστές, τράπεζες και συμβολαιογράφοι, για τη διεκπεραίωση της διαδικασίας.

- **Οργάνωση διαφανών αγορών για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων:** Όλο και περισσότερες επιχειρήσεις μεταβιβάζονται σε τρίτους. Αποκτά συνεπώς αυξανόμενη σημασία να διευκολυνθεί η συνεύρεση αγοραστών και πωλητών. Η αγορά αγορών και πωλήσεων μικρότερων επιχειρήσεων, ωστόσο, δεν είναι πάντοτε διαφανής. Πολλοί εν δυνάμει αγοραστές και πωλητές καταχωρούνται σε καταλόγους και φακέλους λογιστών, τραπεζών και συμβούλων, αλλά η περιορισμένη τους πρόσβαση μειώνει την πιθανότητα πραγματοποίησης των κατάλληλων επαφών.

# ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

## 2.1 Οι προκλήσεις και τα εμπόδια του μοντέλου μεταβίβασης επιχειρήσεων

Η μεταβίβαση μιας επιχείρησης από ένα πρόσωπο σε ένα άλλο είναι μια σύνθετη διαδικασία που υπερβαίνει κατά πολύ τη νομική μεταβίβαση της ιδιοκτησίας έναντι οικονομικού ανταλλάγματος. Για να ολοκληρωθεί με επιτυχία μια μεταβίβαση πρέπει να ξεπεραστούν πολυάριθμα προβλήματα, πολλά από τα οποία είναι συναισθηματικής και ψυχολογικής φύσης. Οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων έχουν ορισμένα σημαντικά χαρακτηριστικά που τις διαφοροποιεί από την πώληση (ή τη δωρεά) των περισσότερων άλλων στοιχείων ενεργητικού. Κατά παράδοση, η συννηθέστερη λύση γι' αυτά τα προβλήματα ήταν η μεταβίβαση στο εσωτερικό της οικογένειας από τη μια γενιά στην επόμενη.<sup>5</sup> Κατά ιδεώδη τρόπο, το υφιστάμενο πλαίσιο των αμοιβαίων σχέσεων στο εσωτερικό μιας οικογένειας, η εμπιστοσύνη και η ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με την επιχείρηση διευκόλυναν την οικονομική μεταβίβαση περιουσιακών στοιχείων, πληροφοριών, γνώσεων, επιχειρηματικών σχέσεων κλπ.

Η μεταβίβαση επιχειρήσεων συνεπάγεται ορισμένα έξοδα, τα οποία μπορούν σε μεγάλο βαθμό να μειώσουν την αξία της μεταβιβαζόμενης επιχείρησης ή ακόμη να αποτελέσουν και απαγορευτικά εμπόδια για την ανάπτυξη ολοκληρωμένων αγορών για μεταβιβάσεις εκτός της οικογένειας. Σε ενδοοικογενειακό επίπεδο, τα έξοδα για τις πράξεις της μεταβίβασης μπορεί συχνά να μειωθούν σε βαθμό που να καθιστά τη μεταβίβαση εφικτή και αποτελεσματική. Αναμφίβολα, υπάρχουν περιπτώσεις όπου διαταραγμένες οικογενειακές σχέσεις θέτουν σε κίνδυνο την οικονομική μεταβίβαση της επιχείρησης. Οι οικογένειες είναι κοινωνικές ομάδες που έχουν τα δικά τους προβλήματα τα οποία, σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορούν να εμποδίσουν μια επιτυχή μεταβίβαση.<sup>6</sup> Επιπλέον, υπάρχουν ενδεχομένως και άλλοι παράγοντες, όπως προβλήματα που αφορούν ειδικά έναν κλάδο και έναν τομέα που μπορούν να καταστήσουν μια ενδοοικογενειακή μεταβίβαση προβληματική.<sup>7</sup>

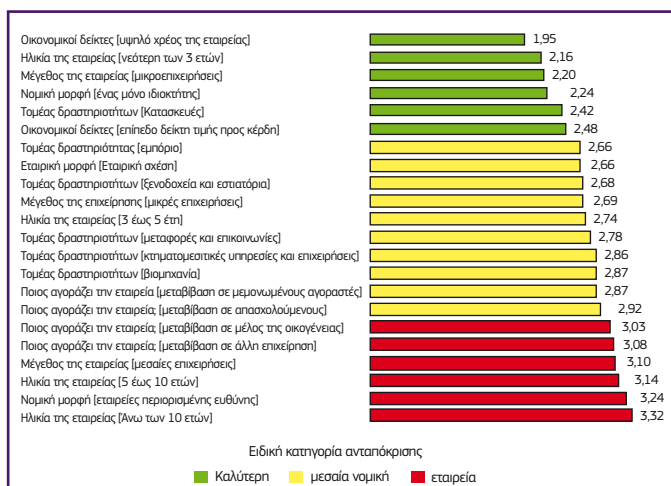
Η έρευνα για τη δυναμική των επιχειρήσεων του 2010 επιτρέπει την αξιολόγηση των παραγόντων που καθιστούν για τις ΜΜΕ την αποτυχία της μεταβίβασης πιο πιθανή:

5 Βλ. π.χ. Bjuggren, Per-Olof and Sund, Lars-Göran (2002), A Transaction Cost Rationale for Transition of the Firm within the Family, in: Small Business Economics, τόμος. 19, σσ. 123-133.

6 Για μια γενική εικόνα, βλ. Handler, Wendy C. (1994), Succession in Family Business: A Review of the Research, in: Family Business Review, τόμος. VII, αριθ. 2, σσ. 133-157.

7 Βλ. π.χ. Getz, Donald and Petersen, Tage (2004), Identifying Industry-Specific Barriers to Inheritance in Small Family Businesses, in: Family Business Review, τόμος. 17, αριθ. 3, σσ. 259-276(18).





Πηγή: Business Dynamics Survey 2010

Υποσημείωση<sup>1</sup>:

Τα δεδομένα βασίζονται αποκλειστικά στις απόψεις και εκτιμήσεις των ατόμων που απάντησαν στην έρευνα

Υποσημείωση<sup>2</sup>:

Ζητήθηκε από όσους έλαβαν μέρος στην έρευνα να απαντήσουν στο ακόλουθο ερώτημα: «Προσδιορίστε τους παράγοντες που καθιστούν τις ΜΜΕ περισσότερο ευάλωτες σε αποτυχία μεταβίβασης (βαθμός 1 πολύ αρνητική επίπτωση, 2 αρνητική επίπτωση, 3 θετική επίπτωση, 4 πολύ θετική επίπτωση, 0 καμία επίπτωση). Ο αριθμός αυτών που απάντησαν ότι οι παράγοντες καθιστούν τις ΜΜΕ περισσότερο ευάλωτες είναι μικρός. Το διάγραμμα παρουσιάζει ένα μέσο όρο των απαντήσεων.

Τα πολυάριθμα ειδικά χαρακτηριστικά μιας μεταβίβασης επιχείρησης μπορεί να ομαδοποιηθούν στις ακόλουθες τέσσερις κατηγορίες<sup>8</sup>:

- 1) Αντιστοίχιση των προτιμήσεων αγοραστών και πωλητών·
- 2) οικοδόμηση εμπιστοσύνης (ασυμμετρίες πληροφόρησης)·
- 3) συναισθηματικά και ψυχολογικά προβλήματα·
- 4) τεχνικά ζητήματα.

### 2.1.1 Αντιστοίχιση προτιμήσεων

Οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι μοναδικές από πολλές απόψεις και αυτό που ταιριάζει στον απερχόμενο ιδιοκτήτη ενδέχεται να μην αποτελεί προτίμηση ενός δυνητικού αγοραστή ή εκδοχέα. Ακόμη κι αν λαμβάνονταν υπόψη μόνο τα πλέον προφανή στοιχεία μιας επιχείρησης, όπως ο τομέας δραστηριότητας και το μέγεθος, θα ήταν ενδεχομένως περίπλοκη η αντιστοίχιση ενός δυνητικού αγοραστή με έναν δυνητικό πωλητή στην ίδια περιοχή και την ίδια χρονική στιγμή.<sup>9</sup>

Μια μεγάλη πλειοψηφία αυτών που εκδήλωσαν ενδιαφέρον να γίνουν επιχειρηματίες εκφράζει προτίμηση για τη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης αντί της αγοράς μιας υφιστάμενης επιχείρησης. Η απόφαση να γίνει κάποιος επιχειρηματίας (πιθανόν με εξαίρεση τις περιπτώσεις δημιουργίας μιας επιχείρησης λόγω ανεργίας ή παρόμοιας κατάστασης) έχει μόνο εν μέρει ως κίνητρο αμιγώς

οικονομικά κριτήρια. Σε ένα βαθμό, η προσωπική ολοκλήρωση και η επιθυμία υλοποίησης μιας ιδέας παίζουν επίσης ρόλο. Σύμφωνα με έρευνα του έκτακτου Ευρωβαρομέτρου 2004, το 53% των Ευρωπαίων θα προτιμούσε να δημιουργήσει μια νέα επιχείρηση και μόνο το 29% θα προτιμούσε να αγοράσει μια υφιστάμενη επιχείρηση<sup>10</sup>. Αυτό οφείλεται σε δύο λόγους. Πρώτον, η δημιουργία μιας νέας επιχείρησης επιτρέπει στον νέο επιχειρηματία να τη διαμορφώσει όπως ακριβώς επιθυμεί. Ο ιδρυτής μιας επιχείρησης δεν έχει μόνο μεγαλύτερη ελευθερία ως προς τις επιχειρηματικές επιλογές με τη στενή έννοια του όρου, αλλά δημιουργώντας τη δική του επιχείρηση θα μπορέσει να συνδυάσει ευκολότερα τις προσωπικές του ανάγκες, π.χ. η τοποθεσία της επιχείρησης να είναι κοντά στην κατοικία του. Ο δεύτερος λόγος είναι ότι η σύσταση νέας επιχείρησης απαιτεί συνήθως λιγότερη χρηματοδότηση από μια εξαγορά. Κατά τις ίδιες εκτιμήσεις, η εξαγορά μιας υφιστάμενης επιχείρησης απαιτεί κατά 60% μεγαλύτερη επένδυση από τη δημιουργία νέας επιχείρησης.<sup>11</sup>

Ο ιδιοκτήτης ως πιθανός εκχωρητής μιας επιχείρησης έχει σχετικά περιορισμένες εναλλακτικές επιλογές εκτός από την πώληση της επιχείρησης. Εάν δεν είναι δυνατή η ενδοοικογενειακή μεταβίβαση της επιχείρησης, μια λύση αντί της πώλησης της επιχείρησης ως σύνολο θα ήταν η τμηματική εκκαθάρισή της. Το μειονέκτημα αυτής της ρύθμισης, ασφαλώς, είναι ότι θα χαθεί ένα σημαντικό μέρος της αξίας της επιχείρησης, όπως οι σχέσεις με τους πελάτες κλπ.

Γι' αυτόν τον λόγο υπάρχουν μεγάλες αριθμητικές

<sup>8</sup> Fostering Transparent Marketplaces for the Transfer of Businesses in Europe – Report of the Expert Group, Ευρωπαϊκή Επιτροπή – 2006

<sup>9</sup> Fostering Transparent Marketplaces for the Transfer of Businesses in Europe – Report of the Expert Group, Ευρωπαϊκή Επιτροπή – 2006

<sup>10</sup> Έκτακτο Ευρωβαρόμετρο, Επιχειρηματικότητα. Τα αποτελέσματα είναι μάλλον παρόμοια και στις ΗΠΑ. Το 54% του πληθυσμού εκφράζει προτίμηση για τη δημιουργία νέας επιχείρησης και το 30% προτίμηση για την εξαγορά επιχείρησης. Υπάρχουν, ωστόσο, μεγάλες διαφορές στο εσωτερικό των χωρών της Ένωσης, οι οποίες κυμαίνονται από 66% προτίμηση για δημιουργία νέας επιχείρησης στην Ελλάδα έως 32% προτίμησης για δημιουργία νέας επιχείρησης στην Τσεχική Δημοκρατία.

<sup>11</sup> Deutsche Ausgleichsbank, cited after: European Commission (1997), European Forum on the Transfer of Business, σ. 5.

αποκλίσεις ανάμεσα στην προσφορά και ζήτηση επιχειρήσεων για μεταβίβαση στις βάσεις δεδομένων. Ο αριθμός των προς πώληση επιχειρήσεων είναι συνήθως μεγαλύτερος (τα 2/3 των αγγελιών) από τον αριθμό των ατόμων που αναζητούν συστηματικά μια επιχείρηση (1/3 των διαφημίσεων).

### 2.1.2 Οικοδόμηση εμπιστοσύνης

Υπάρχουν συνήθως μεγάλες ασυμμετρίες πληροφόρησης μεταξύ των αγοραστών και των πωλητών επιχειρήσεων (ιδίως μικρότερων επιχειρήσεων), από την άποψη ότι ο ιδιοκτήτης γνωρίζει πολύ περισσότερα σχετικά με τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες της επιχείρησης από τον δυνητικό εκδοχέα. Κατά τη διαπραγμάτευση των όρων μεταβίβασης της επιχείρησης, ο πωλητής θα έχει συμφέρον να υπερτονίσει τα πλεονεκτήματα και να υποβαθμίσει τα προβλήματα. Γνωρίζοντας αυτό, ο εκδοχέας θα μπορούσε να μην έχει εμπιστοσύνη στα στοιχεία που του κοινοποιεί ο ιδιοκτήτης<sup>12</sup>.

Συνήθως, το κύρος της επιχείρησης αποτελεί τη λύση στο πρόβλημα της ασυμμετρίας της πληροφόρησης. Ο κίνδυνος να υπονομευθούν οι ευκαιρίες περαιτέρω ανάπτυξης της επιχείρησης εμποδίζει την εκμετάλλευση των πλεονεκτημάτων της πληροφόρησης. Ωστόσο, ένας πωλητής θα ενδιαφερόταν για τη φήμη του μόνο αν είχε συμμετοχή σε μελλοντικές συναλλαγές οι οποίες θα μπορούσαν να υπονομευθούν, εάν αυτός αποκτούσε κακή φήμη. Στην περίπτωση της μεταβίβασης επιχείρησης, αυτό δεν συμβαίνει συχνά, διότι ο πρώην ιδιοκτήτης μπορεί να συνταξοδοτηθεί μετά τη μεταβίβαση.

Η οικοδόμηση εμπιστοσύνης δυσχεραίνεται επίσης, επειδή οι δυνητικοί πωλητές δεν επιθυμούν να γίνει γνωστό σε ευρεία κλίμακα ότι η επιχείρησή τους διατίθεται προς πώληση. Συνεπώς, οι διαφημίσεις σε βάσεις δεδομένων είναι πολύ γενικόλογες και αόριστες. Αυτό σημαίνει, ωστόσο, ότι η διαφήμιση δεν είναι πολύ ελκυστική για δυνητικούς διαδόχους, οι οποίοι συχνά επιθυμούν να έχουν μια ασφαλέστερη εικόνα πριν προσπαθήσουν να αποκαταστήσουν μια επαφή. Στις περισσότερες περιπτώσεις, μπορεί να είναι χρήσιμη η διαμεσολάβηση ενός τρίτου για να προσπαθήσει να πείσει τον επιχειρηματία ότι ορισμένες πληροφορίες είναι αναγκαίες για να γίνει η αγγελία αρκετά ελκυστική. Όμως, τα θέματα της ασυμμετρίας των πληροφο-

ριών και της έλλειψης εμπιστοσύνης δεν αφορούν μόνο τη σχέση ανάμεσα σε δυνητικούς αγοραστές και πωλητές, αλλά και ενδιάμεσους οργανισμούς. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι δυνητικοί διαφημιστές σε μια αγορά με βάση το διαδίκτυο ορισμένες φορές δεν πιστεύουν την αξιοπιστία των οργανισμών που διαχειρίζονται τη βάση δεδομένων. Πολλοί επιχειρηματίες φοβούνται έλλειψη διακριτικότητας, εάν δεχθούν να δημοσιοποιήσουν πληροφορίες για την επιχείρησή τους. Επιπλέον, εάν εμπλέκονται ιδιώτες διαμεσολαβητές, υπάρχει ορισμένες φορές υπόνοια ότι η προσπάθειά τους εστιάζεται στο να αποκομίσουν γρήγορο κέρδος παρά να προσπαθήσουν να αποκαταστήσουν σωστές επαφές.

### 2.1.3 Συναισθηματικά και ψυχολογικά προβλήματα

Πολλοί επιχειρηματίες, ιδίως αυτοί που έχουν δημιουργήσει και στήσει τη δική τους επιχείρηση με την πάροδο των ετών, είναι πολύ απρόθυμοι να την αποχωριστούν και να προετοιμάσουν τη μεταβίβαση της. Η μεταβίβαση τεχνογνωσίας και ικανοτήτων πραγματοποιείται πολύ αργά, εάν συμβεί. Αυτό έχει συχνά ως αποτέλεσμα την ανεπαρκή προετοιμασία της μεταβίβασης. Αυτό δεν αφορά μόνο τον επιχειρηματία που μεταβιβάζει την επιχείρηση, αλλά έχει αποτέλεσμα και στο διαθέσιμο χρόνο προετοιμασίας για τον αγοραστή ή τον διάδοχο ή τους στενότερους συνεργάτες τους.<sup>13</sup>

Η έλλειψη προγραμματισμού και ανοικτού πνεύματος μπορεί να έχει πολύ δραματικές, σοβαρές συνέπειες για τη συνέχεια της επιχείρησης, εάν υπάρξουν απροσδόκητες καταστάσεις (ασθένεια, ατύχημα, θάνατος). Αυτό αφορά ιδίως τις μικρές επιχειρήσεις, όπου ο επιχειρηματίας έχει αναλάβει τη συνολική ευθύνη της εταιρείας οπότε και τα σχέδια για το μέλλον της επιχείρησης είναι περιορισμένα. Δυσκολίες συνεννόησης ενδέχεται να υπάρξουν και όταν και ο εκχωρητής και ο διάδοχος έχουν από κοινού την ευθύνη της διαχείρησης.

Για τον απερχόμενο ιδιοκτήτη (εκχωρούντα), η επιχείρηση που πρόκειται να μεταβιβαστεί αποτελεί συχνά το δημιούργημα της ζωής του. Για τον λόγο αυτό, είναι πιθανό να προσδίδει μια καθαρά συναισθηματική αξία στην επιχείρηση και, σε κάποιο βαθμό, θα θελήσει να αποζημιωθεί για την απώλειά της. Όμως ο αγοραστής δεν είναι πρόθυμος να καταβά-

<sup>12</sup> Fostering Transparent Marketplaces for the Transfer of Businesses in Europe – Report of the Expert Group, European Commission – 2006

<sup>13</sup> Τελική έκθεση της ομάδας εμπειρογνομώνων για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Ευρωπαϊκή Επιτροπή – Μάιος 2002

λει τίμημα γι' αυτό, διότι αυτού του είδους η αξία δεν μπορεί, από τη φύση της, να μεταβιβαστεί σε αυτόν. Σε κάποιο βαθμό, απλώς θα υπάρξει απώλεια αυτής της συναισθηματικής αξίας με τη μεταβίβαση.<sup>14</sup>

Μόνο εάν ο εκχωρητής έχει συναισθηματικό δεσμό με τον εκδοχέα (σε οικονομικούς όρους: εάν οι προτιμήσεις του εκδοχέα καλύπτονται εν μέρει από τις δικές του προτιμήσεις) μπορεί να περιοριστεί η απώλεια της συναισθηματικής αξίας. Αυτές οι αμοιβαίες προτιμήσεις μπορεί να εκδηλωθούν ανάμεσα στον γονέα και το παιδί του. Θα μπορούσαν, ωστόσο, να υπάρχουν και μεταξύ ιδιοκτήτη και αγοραστή. Έτσι, οι δύο πλευρές θα πρέπει να συνεννοηθούν σε συναισθηματικό και ψυχολογικό επίπεδο και όχι μόνο σε επιχειρηματικό επίπεδο και ο απερχόμενος ιδιοκτήτης έχει ανάγκη από διαβεβαιώσεις ότι η επιχείρησή του «περνάει σε καλά χέρια».

Για να οικοδομηθεί εμπιστοσύνη ανάμεσα στον αγοραστή και τον πωλητή και για να μεταβιβαστεί επίσης, τουλάχιστον σε κάποιο βαθμό, η «συναισθηματική αξία» μιας επιχείρησης, θα ήταν ενδεχομένως χρήσιμη μια μεγαλύτερη περίοδος κηδεμονίας, κατά τη διάρκεια της οποίας ο απερχόμενος ιδιοκτήτης αποχωρεί σταδιακά από την επιχείρησή του.

Το μέγεθος της εταιρείας αντανάκλα επίσης τον τρόπο με τον οποίο θα γίνει η διαχείριση των προβλημάτων που σχετίζονται με τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Οι ιδιοκτήτες μεγάλων εταιρειών δέχονται σήμερα ευκολότερα και συχνότερα να βοηθούνται από ειδικούς, οι οποίοι μπορούν να τους παρέχουν εξατομικευμένες προτάσεις για τα διάφορα ζητήματα της διαδικασίας μεταβίβασης (νομικά, φορολογικά, χρηματοοικονομικά ή διαχειριστικά). Οι διαπροσωπικές σχέσεις και οι ψυχολογικές πτυχές φαίνεται να διαδραματίζουν μικρότερο ρόλο στις μεγάλες επιχειρήσεις, διότι συχνά παρακάμπτονται ή ξεπερνιούνται από το βάρος των οικονομικών και δημοσιονομικών συνεπειών της μεταβίβασης. Τα ζητήματα αυτά θα πρέπει, ωστόσο, να αντιμετωπίζονται και είναι πολύ σημαντικό να ευαισθητοποιούνται οι ιδιοκτήτες ως προς τη σημασία του σχεδιασμού της διαδικασίας συνέχισης της επιχείρησης.<sup>15</sup>

Στις μεγαλύτερες εταιρείες, η διαχείριση της συνέχειας αποτελεί συνήθως ευθύνη ορισμένων επιλεγμένων διοικητικών στελεχών στο πλαίσιο μιας

ολοκληρωμένης και συνήθους διαδικασίας διαχειριστικής πρόβλεψης και προγραμματισμού για το μέλλον. Στις επιχειρήσεις αυτές, η μεταβίβαση θεωρείται κατά κάποιο τρόπο ως μία από τις διαδικασίες αλλαγής στη ζωή της επιχείρησης. Θεωρείται, συνεπώς, ως μέρος της διαχείρισης μιας επιχείρησης και γίνεται βάσει σχεδίου (ή ορισμένων σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό ολοκληρωμένων σχεδίων).

Ορισμένοι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων συχνά δεν αντιλαμβάνονται το πρόβλημα της συνέχειας της επιχείρησής τους. Γενικά θεωρούν την εταιρεία τους ως «κομμάτι» του εαυτού τους. Επειδή είναι πολύ απασχολημένοι με την καθημερινή διαχείριση, συνήθως δεν μεριμνούν, ή δεν θα μεριμνήσουν αρκετά, για τον προγραμματισμό της αλλαγής ιδιοκτησίας της εταιρείας τους. Ειδικότερα, δεν κοιτούν αρκετά μπροστά, ώστε να το πράξουν βάσει ενός συγκροτημένου σχεδίου ή έργου, διότι δεν αντιλαμβάνονται πάντοτε τη ζωτική σημασία του.

Αυτό το ψυχολογικό πρόβλημα είναι πολύ σημαντικό, διότι τους εμποδίζει να κάνουν το πρώτο βήμα. Αυτό το πρώτο βήμα αποτελεί και τη συνειδητοποίηση του προβλήματος. Μετά από αυτό μπορούν να αναλύσουν συστηματικά την κατάσταση, ώστε να σχεδιάσουν τη μεταβίβαση και τη συνέχεια της επιχείρησής τους με τα σωστά εργαλεία.

#### 2.1.4 Νομικά ζητήματα που πρέπει να περιλαμβάνονται στην κατάρτιση, παροχή συμβουλών και ευαισθητοποίηση

Η μεταβίβαση μιας επιχείρησης συνεπάγεται μεταβίβαση στοιχείων ενεργητικού διαφόρων τύπων, όπως μηχανολογικού εξοπλισμού, ακινήτων, οχημάτων κ.α., καθένα από τα οποία υπόκειται ενδεχομένως σε ειδικούς κανόνες. Το ζήτημα γίνεται ακόμη πιο περίπλοκο από τις διαφορετικές φορολογικές διατάξεις που διέπουν τη μεταβίβαση στοιχείων ενεργητικού.

Επιπλέον, τα εμπλεκόμενα μέρη είναι περισσότερα από δύο. Η μεταβίβαση μιας επιχείρησης δεν είναι απλά μια συναλλαγή ανάμεσα στον ιδιοκτήτη/πωλητή και τον αγοραστή. Η οικογένεια του ιδιοκτήτη έχει ενδεχομένως δικαίωμα γνώμης, όπως παραδείγματός χάρη και πιστωτικοί οργανισμοί που χρηματοδοτούν τη μεταβίβαση.

14 Fostering Transparent Marketplaces for the Transfer of Businesses in Europe – Report of the Expert Group, European Commission – 2006

15 Τελική έκθεση της ομάδας εμπειρογνομόνων για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Ευρωπαϊκή Επιτροπή – Μάιος 2002



Ενώ ορισμένα στοιχεία ενεργητικού μιας επιχείρησης, όπως ο μηχανολογικός εξοπλισμός, οι προμήθειες και χρηματοοικονομικά στοιχεία ενεργητικού μπορούν να μεταβιβαστούν με σχετικά απλό τρόπο, η μεταβίβαση επιχείρησης συνεπάγεται και τη μεταβίβαση άλλων στοιχείων, όπως οι γνώσεις του ιδιοκτήτη (όσον αφορά τις αγορές, τους ανταγωνιστές, τους πελάτες, τους εργαζόμενους, τις τεχνολογίες κλπ.), οι ανθρώπινες σχέσεις (με πελάτες, εργαζόμενους κλπ.), το κύρος και τη φήμη της επιχείρησης.<sup>16</sup>

Για μια λειτουργούσα επιχείρηση, ο καθορισμός και η συμφωνία για ένα τίμημα μπορεί να δημιουργήσει περαιτέρω περιπλοκές για την επίλυση των οποίων θα έπρεπε ενδεχομένως να ζητηθεί η γνώμη εξωτερικού εμπειρογνώμονα.

Εμπόδια απορρέουν επίσης και από την εθνική νομοθεσία, ιδίως το εταιρικό δίκαιο, τις φορολογικές ρυθμίσεις και τις διοικητικές διατυπώσεις. Ενδεικτικά, στα προβλήματα αυτού του τύπου περιλαμβάνονται η υψηλή φορολογία κληρονομιών και δωρεών, η χρηματοδότηση, προβλήματα που εμποδίζουν την αλλαγή της νομικής μορφής μιας επιχείρησης κατά τις προετοιμασίες της μεταβίβασης και άλλα που εμποδίζουν τη συνέχεια συμπράξεων μετά τον θάνατο ή τη συνταξοδότηση ενός συνταξιούχου.<sup>17</sup>

## 2.2 Τι έχει γίνει;

Η μεταβίβαση επιχειρήσεων είναι ένα από τα βασικά αντικείμενα της πολιτικής επιχειρήσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Στις 7 Δεκεμβρίου 1994, εκδόθηκε επίσημη σύσταση σχετικά με τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ), την οποία απήνυθε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στα κράτη μέλη.<sup>18</sup>

Η σύσταση καλούσε τα κράτη μέλη να βελτιώσουν το νομικό και φορολογικό πλαίσιο τους για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων, να αυξήσουν την ευαισθητοποίηση και να παρέχουν στήριξη για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Τα μέτρα που προτείνονται στη σύσταση περιλαμβάνουν<sup>19</sup>:

- αύξηση της **ευαισθητοποίησης** των επιχειρηματιών και ενθάρρυνσή τους να προετοιμάσουν έγκαιρα τη μεταβίβαση.
- **βελτίωση του χρηματοοικονομικού περιβάλλοντος** των ΜΜΕ με την παροχή των κατάλληλων μέσων για τη μεταβίβαση της επιχείρησης.

- **να δοθεί στις ΜΜΕ η δυνατότητα να επιλέξουν την καταλληλότερη νομική μορφή**, ώστε να προετοιμαστούν για τη μεταβίβαση, π.χ. με το να συσταθεί η επιχείρηση υπό μορφή εταιρείας περιορισμένης ευθύνης;
- **εξασφάλιση της συνέχειας** εταιρικών σχέσεων και ατομικών επιχειρήσεων μετά τον θάνατο ενός συνταξιούχου ή του ιδιοκτήτη της επιχείρησης;
- **μείωση των φόρων κληρονομιάς και δωρεάς**;
- **ενθάρρυνση της μεταβίβασης σε τρίτους**, π.χ. με την προώθηση της μεταβίβασης σε εργαζόμενους μέσω του φορολογικού συστήματος.

Μετά την ανακοίνωση της Επιτροπής, η οποία εκδόθηκε τον Μάρτιο του 1998, η Επιτροπή συνέχισε να στηρίζει πρακτικά τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Το ίδιο έτος δημοσιεύθηκε πρόσκληση υποβολής προτάσεων, με σκοπό τη χρηματοδότηση έργων για την ευαισθητοποίηση σχετικά με τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων ή την παροχή πρακτικής βοήθειας, όπως η κατάρτιση επιχειρηματιών και διαμεσολαβητών.

Τον Δεκέμβριο του 2000, η ΓΔ Επιχειρήσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής έθεσε σε εφαρμογή σχέδιο «βέλτιστης διαδικασίας» για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων. Βασικός στόχος του ήταν η παρακολούθηση της εφαρμογής της σύστασης της Επιτροπής του 1994 σχετικά με τη μεταβίβαση επιχειρήσεων, ο προσδιορισμός μέτρων στήριξης για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων και η πρόταση τομέων μελλοντικής δράσης. Συστάθηκε ειδική ομάδα εμπειρογνομόνων για να βοηθήσει την Επιτροπή να υλοποιήσει αυτό το σχέδιο.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις των εν λόγω εμπειρογνομόνων, περίπου το ένα τρίτο του συνόλου των εταιρειών της ΕΕ θα αλλάξει ιδιοκτησιακό καθεστώς εντός των επόμενων 10 ετών, κατά ποσοστό από 25-40%, ανάλογα με το κράτος μέλος. Αυτό σημαίνει ότι κάθε έτος κατά μέσο όρο 610.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις (300.000 ΜΜΕ με απασχολούμενους και 310.000 ατομικές επιχειρήσεις) θα αλλάξουν ιδιοκτησιακό καθεστώς, γεγονός που εν δυνάμει επηρεάζει 2,4 εκατομμύρια θέσεις απασχόλησης.<sup>20</sup>

Όσον αφορά την εφαρμογή της σύστασης της Επιτροπής, η ομάδα εμπειρογνομόνων διαπίστωσε ότι

<sup>16</sup> Idem

<sup>17</sup> Τελική έκθεση της ομάδας εμπειρογνομόνων για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - Μάιος 2002

<sup>18</sup> ΕΕ L 0385 της 31.12.1994, σ.14 (εφεξής «η σύσταση»); βλ. επίσης την ανακοίνωση με την αιτιολόγηση της σύστασης (ΕΕ C 0400 της 31.12.1994, σ.1).

<sup>19</sup> Ευρωπαϊκό σεμινάριο για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων - Τελική έκθεση - Βιέννη, 2002

<sup>20</sup> Ένας οδηγός ορθής πρακτικής με μέτρα για τη στήριξη της μεταβίβασης επιχειρήσεων σε νέο ιδιοκτήτη. Ευρωπαϊκή Επιτροπή - 2003

περίπου τα μισά από τα 21 μέτρα φορολογικού και νομικού περιεχομένου που όρισε η Επιτροπή είχαν εφαρμοστεί στην πράξη. Οι εμπειρογνώμονες διαπίστωσαν ότι σε δύο από τους, κατά την άποψή τους, πέντε βασικούς τομείς για παροχή βοήθειας για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων, τα κράτη μέλη σημείωσαν σχετικά ικανοποιητική πρόοδο. Δεκατρία κράτη μέλη είχαν θεσπίσει ειδικούς κανόνες για τους φόρους κληρονομιών και δωρεών και δέκα κράτη μέλη είχαν λάβει μέτρα για να διευκολύνουν τις μεταβιβάσεις σε τρίτους. Στους άλλους βασικούς τομείς - ειδικά μέτρα για τη διευκόλυνση μεταβιβάσεων στους εργαζόμενους, φορολογικές ελαφρύνσεις για πρόωρη συνταξοδότηση και φορολογική ελάφρυνση για χρηματική επένδυση σε μια άλλη ΜΜΕ - μόνο επτά ή οκτώ κράτη μέλη είχαν λάβει μέτρα.

Οι εμπειρογνώμονες διαπίστωσαν ακόμη ότι παρέχεται ευρεία στήριξη για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων, αλλά όχι με συντεταγμένο τρόπο και, συνεπώς, δεν υπάρχει πάντοτε πρόσβαση στην ομάδα στόχο. Συνολικά, οι εμπειρογνώμονες εντόπισαν 53 μέτρα στήριξης για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων που έχουν περιληφθεί στα μέτρα στήριξης και τις πρωτοβουλίες για τη βάση δεδομένων για επιχειρήσεις (SMIE).

Για να ολοκληρώσει το έργο της, η ομάδα εμπειρογνομόνων υπέβαλε τις ακόλουθες προτάσεις που αφορούν τη λήψη μέτρων στήριξης:

- δημιουργία ενός ευρωπαϊκού κέντρου μεταβίβασης επιχειρήσεων, μιας εικονικής ευρωπαϊκής πλατφόρμας για τον συντονισμό της συλλογής πληροφοριών, της ανταλλαγής βέλτιστων πρακτικών στην Ευρώπη και τη διευκόλυνση της διασυννοριακής συνεργασίας. Παρόμοια κέντρα θα πρέπει επίσης να δημιουργούν σε εθνικό επίπεδο.
- δημιουργία μιας ευρωπαϊκής αγοράς πωλητών και αγοραστών, σε σύνδεση με το κέντρο μεταβίβασης επιχειρήσεων, με στόχο τη σύνδεση των υφισταμένων εθνικών βάσεων δεδομένων και την ενθάρρυνση των χωρών που δεν διαθέτουν ακόμη παρόμοιες βάσεις δεδομένων να τις δημιουργήσουν.
- διοργάνωση τακτικών εκδηλώσεων για συγκεκριμένα ζητήματα μεταβίβασης επιχειρήσεων

σε ευρωπαϊκό επίπεδο, με στόχο την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών και τη χρησιμοποίηση των αποτελεσμάτων αυτών των εκδηλώσεων ως στοιχείων για σεμινάρια και συνεδριάσεις σε εθνικό, περιφερειακό και τοπικό επίπεδο.

- ανάπτυξη εναλλακτικών ή συμπληρωματικών ειδικά προσαρμοσμένων εργαλείων σε θέματα κατάρτισης και διαχείρισης για υφιστάμενες και μελλοντικές επιχειρήσεις που διοικούνται από τον ιδιοκτήτη τους και για μικρές οικογενειακές επιχειρήσεις.
- θέσπιση προγραμμάτων στήριξης με δημόσια πρωτοβουλία και έρευνα για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.
- να δοθεί η ίδια βαρύτητα στις μεταβιβάσεις όπως και στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

Το ευρωπαϊκό σεμινάριο για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων, που πραγματοποιήθηκε στη Βιέννη στις 23 και 24 Σεπτεμβρίου 2002, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η ευαισθητοποίηση αποτελεί την αφετηρία για τις επιτυχείς μεταβιβάσεις. Η πρακτική στήριξη έπεται. Λόγω του σύνθετου χαρακτήρα της μεταβίβασης επιχειρήσεων, απαιτείται επαγγελματική παροχή συμβουλών για την καθοδήγηση κατά τη διάρκεια της διαδικασίας. Φαίνεται ότι υπάρχει διαθέσιμη ευρεία δυνατότητα στήριξης, αλλά αυτή πρέπει να γίνει περισσότερο ορατή και να συντονίζεται καλύτερα. Απαιτείται μια ολοκληρωμένη προσέγγιση για την αντιμετώπιση όλων των ζητημάτων που συνδέονται με τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων: δεν θα πρέπει να αγνοείται η συναισθηματική πλευρά.<sup>21</sup>

Τόσο κατά τη βέλτιστη διαδικασία (διαδικασία «Best») όσο και κατά το ευρωπαϊκό σεμινάριο για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων κρίθηκε ότι θα πρέπει να δίνεται η ίδια σημασία στις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων όπως και στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων. Σύμφωνα με αυστριακή έρευνα που παρουσιάστηκε στο σεμινάριο<sup>22</sup>, το ποσοστό επιβίωσης επιχειρήσεων που μεταβιβάζονται με επιτυχία ανέρχεται στο 96% τα πέντε πρώτα έτη μετά τη μεταβίβαση. Οι πιθανότητες επιβίωσης της επιχείρησης είναι συνεισώς υψηλότερες από αυτές των νεοσύστατων επιχειρήσεων, που ανέρχεται στο 75% μετά από πέντε έτη. Για τον λόγο αυτό, είναι σημαντικό να υπάρξει

21 Ένας οδηγός ορθής πρακτικής με μέτρα για τη στήριξη της μεταβίβασης επιχειρήσεων σε νέο ιδιοκτήτη, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - 2003

22 'Business transfers and successions in Austria', Austrian Institute for Small Business Research - 2002

πολιτική ευαισθητοποίηση ως προς τη σημασία των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων και να προωθούνται μεταβιβάσεις ως ελκυστική εναλλακτική επιλογή προς τη δημιουργία μιας επιχείρησης.

Η ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής του 2006 «Μεταβίβαση επιχειρήσεων - Εξασφάλιση της συνέχειας με μια νέα αρχή» υπενθυμίζει στα κράτη μέλη ότι είναι σημαντικό να υπάρχουν κατάλληλες συνθήκες για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Παραθέτει προηγούμενες και τρέχουσες προσπάθειες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και των κρατών μελών να διευκολύνουν τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων, καθώς και ορισμένες ορθές πρακτικές. Η ανακοίνωση ανέφερε ότι υπάρχει ακόμη περιθώριο για βελτιώσεις: μόνο σε περίπου 55% των τομέων των συστάσεων του 1994 εφαρμόζονται σχετικά μέτρα (60% στα παλαιά κράτη μέλη, 45% στα νέα). Στα νέα κράτη μέλη φαίνεται ότι υπάρχουν αποτελεσματικότερες λύσεις σχετικά με τα ζητήματα εταιρικού δικαίου, ίσως επειδή σε πολλές από αυτές τις χώρες οι νόμοι σχετικά με τις επιχειρήσεις συντάχθηκαν πολύ πρόσφατα και μπόρεσαν να βασιστούν σε αποτελεσματικά παραδείγματα. Τα παλαιά κράτη μέλη διατηρούν σε ισχύ σχετικά περισσότερα μέτρα υποστήριξης, εφαρμόζουν πιο ενεργητική πολιτική όσον αφορά την αύξηση της ευαισθητοποίησης και παρέχουν καλύτερο περιβάλλον για την πώληση επιχειρήσεων στους εργαζόμενους.<sup>23</sup>

Για να προσδιοριστούν οι παράγοντες επιτυχίας για την οργάνωση αγορών μεταβίβασης, τα κράτη μέλη της ΕΕ και άλλες χώρες που συμμετέχουν στο πολυετές πρόγραμμα για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα συνέστησαν ομάδα εμπειρογνομόνων για να αναλύσει τις υφιστάμενες αγορές (βάσεις δεδομένων) για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων και να διατυπώσουν συμπεράσματα σχετικά με τους τρόπους βέλτιστης οργάνωσης παρόμοιων αγορών. Η έκθεση της ομάδας εμπειρογνομόνων του 2006, με τίτλο «Fostering Transparent Marketplaces for the Transfer of Businesses in Europe» (Ενίσχυση διαφανών αγορών για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων στην Ευρώπη), παρουσιάζει εννέα βάσεις δεδομένων και αγορές που παρέχονται από δημόσιους οργανισμούς ή οργανισμούς του ευρύτερου δημόσιου τομέα στο Βέλγιο (Ondernemingsmarkt στη Φλάνδρα και Sowaccess στην περιφέρεια της Βαλονίας), τη Γερμανία (Nexxt-Change), τη Γαλλία

(Passer le relais), την Ιταλία (Borsa delle Imprese), το Λουξεμβούργο (Bourse d'entreprises), τις Κάτω Χώρες (Ondernemingsbeurs), την Αυστρία (Nachfolgeboerse) και τη Φινλανδία (Yrittajat).

Οι περισσότερες από αυτές τις βάσεις δεδομένων δημιουργήθηκαν περί το 2003. Το 2006 περιείχαν ήδη περισσότερες από 11.000 μεταβιβάσιμες επιχειρήσεις, οι οποίες αντιστοιχούν περίπου στο 7% των επιχειρήσεων που μεταβιβάζονται κάθε έτος (και κατά μέσο όρο στο 0,2% των επιχειρήσεων μίας χώρας). Εκτιμάται ότι, κάθε έτος, βρίσκεται διάδοχος για μία από τις 4 επιχειρήσεις στη βάση δεδομένων (δηλ. το ποσοστό επιτυχίας εκτιμάται στο 25%, μολονότι αυτή η εκτίμηση στηρίζεται σε περιορισμένα στοιχεία, διότι οι φορείς εκμετάλλευσης διαφόρων βάσεων δεδομένων δεν καταγράφουν την εξέλιξη όσον αφορά τις επιχειρήσεις που διαγράφονται από τη βάση δεδομένων). Οι περισσότερες βάσεις δεδομένων είναι εθνικές: στην περίπτωση της Ιταλίας, είναι οργανωμένες σε περιφερειακό επίπεδο.<sup>24</sup>

Η πρόσβαση στις δημόσιες βάσεις δεδομένων είναι ελεύθερη για κάθε ενδιαφερόμενο που έχει πρόσβαση στο διαδίκτυο. Υπάρχουν, ωστόσο, διάφορα πρότυπα και περιορισμοί για την ανάρτηση μιας αγγελίας: από την πλήρη ελευθερία ανάρτησης αγγελιών, τον εκ προτέρων έλεγχο των αγγελιών από τον οργανισμό που στεγάζει τη βάση δεδομένων έως τον περιορισμό που επιτρέπει μόνο σε ενδιαμεσους φορείς (τράπεζες, εταιρείες συμβούλων) να εισάγουν καταχωρίσεις στη βάση δεδομένων.

Από τον Ιανουάριο του 2007 έως τον Αύγουστο του 2009, τέθηκε σε εφαρμογή πιλοτική δράση με την ονομασία «Παροχή βοήθειας σε ΜΜΕ - Καθοδήγηση της μεταβίβασης επιχειρήσεων». Οι δραστηριότητες του έργου συντονίστηκαν από το EUROCHAMBRES σε συνεργασία με το περιφερειακό Εμπορικό Επιμελητήριο της περιφέρειας Ροδανού-Άλπεων και εφαρμόστηκαν από 33 εμπορικά επιμελητήρια σε 18 κράτη μέλη της ΕΕ. Ο γενικός στόχος της πιλοτικής δράσης ήταν να παρασχεθούν «τουλάχιστον 10.000 πλήρεις ανθρωποπμέρες καθοδήγησης σε τουλάχιστον 1000 δικαιούχους». Η πιλοτική δράση ολοκληρώθηκε με 9.067,3 πλήρεις ανθρωποπμέρες καθοδήγησης (91%), 937 αποδέκτες (94%) και την διεκπεραίωση 890 υποθέσεων (89%).

<sup>23</sup> Οι εκτιμήσεις αυτές θα πρέπει να ερμηνεύονται με σχετική προσοχή, διότι η αποτελεσματικότητα των διαφόρων μέτρων δεν είναι συγκρίσιμη.

<sup>24</sup> Δημιουργία διαφανών αγορών για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων στην Ευρώπη - Έκθεση της ομάδας εμπειρογνομόνων, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - 2006

## 2.3 Τι πρέπει να γίνει;

### 2.3.1 Στήριξη και ευαισθητοποίηση

Ένα βασικό ζήτημα της μεταβίβασης επιχειρήσεων είναι ότι οι πωλητές δεν σκέφτονται καν να πωλήσουν την επιχείρησή τους ή να τη μεταβιβάσουν έγκαιρα. Στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες, οι επιχειρηματίες γερνούν χωρίς να λαμβάνουν υπόψη το γεγονός ότι η επιχείρησή τους θα εξακολουθήσει να υφίσταται όταν εκείνοι συνταξιοδοτηθούν. Αυτό οφείλεται κατά κύριο λόγο στο γεγονός ότι η συνταξιοδότηση είναι ευαίσθητο θέμα για έναν επιχειρηματία και οι επιχειρηματίες θεωρούν ότι η διαδικασία μεταβίβασης θα είναι ταχεία και εύκολη και, ως εκ τούτου, δεν χρειάζεται να προετοιμαστούν εκ των προτέρων. Η έλλειψη δυναμικών αγοραστών και η έλλειψη ευαισθητοποίησης των ιδιοκτητών επιχειρήσεων για θέματα μεταβίβασης αποτελούν σημαντική πρόκληση για την ευρωπαϊκή οικονομία και τη συνέχεια των ΜΜΕ στις ευρωπαϊκές χώρες, στις οποίες βασίζεται η οικονομία μας συνολικά, εφόσον έχει ως αποτέλεσμα την απώλεια πολλών εταιρειών και θέσεων απασχόλησης που συμβάλουν στην οικονομική ανάπτυξη.<sup>25</sup>

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει επίγνωση των προκλήσεων και έχει αναλάβει διάφορα έργα κατά την τελευταία δεκαετία για την αντιμετώπισή τους. Ο βασικός σκοπός αυτών των πρωτοβουλιών ήταν να αυξηθεί η ευαισθητοποίηση των υπεύθυνων για τη χάραξη πολιτικής και άλλων ενδιαφερόμενων φορέων στα κράτη μέλη σχετικά με τους κινδύνους που ενέχει η κακή προετοιμασία για πολλούς συνταξιοδοτούμενους επιχειρηματίες και να οργανώσουν μέσα ανταλλαγής ορθών πρακτικών και εμπειρογνωμοσύνης. Δεδομένου ότι μεγάλο μέρος του κανονιστικού πλαισίου (φορολογία, εταιρικό δίκαιο κλπ.) που επηρεάζει αυτό το ζήτημα υπάγεται στην αρμοδιότητα των κρατών μελών, έχει καθοριστική σημασία η δράση σε εθνικό επίπεδο.

Προς το παρόν, οι προσπάθειες ευαισθητοποίησης είναι ανεπαρκείς. Μόνο τα μισά κράτη μέλη έχουν αναλάβει σχετική δράση. Θα πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή και στους δυνητικούς νέους επιχειρηματίες όπως στους συνταξιοδοτούμενους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διότι η εξαγορά μιας υφιστάμενης επιχείρησης είναι συχνά μια ενδιαφέρουσα εναλλακτική λύση προς τη δημιουργία νέας επιχείρησης.

Συνεπώς, η Επιτροπή συνιστά περισσότερα μέτρα ευαισθητοποίησης των ιδιοκτητών επιχειρήσεων, παραδείγματος χάρι μέσω εμπορικών επιμελητηρίων και άλλων σημείων επαφής, όπως οι φορολογικοί σύμβουλοι, λογιστές ή τράπεζες, σχετικά με την ανάγκη έγκαιρου προγραμματισμού των μεταβιβάσεων. Η Επιτροπή καλεί επίσης τα κράτη μέλη να ενθαρρύνουν συστήματα καθοδήγησης με σκοπό την παροχή βοήθειας σε ιδιοκτήτες επιχειρήσεων για την έγκαιρη μεταβίβαση. Τέλος, τα κράτη μέλη θα πρέπει να προβλέψουν άμεσες προσεγγίσεις για την ευαισθητοποίηση ιδιοκτητών επιχειρήσεων, όπως η αποστολή επιστολών σε ιδιοκτήτες επιχειρήσεων οι οποίοι έχουν υπερβεί μια συγκεκριμένη ηλικία.

### 2.3.2 Φιλικό για μεταβιβάσεις κανονιστικό πλαίσιο και συστηματική παρακολούθηση

Τα κράτη μέλη θα πρέπει να προωθούν συστηματικά τη μεταβίβαση επιχειρήσεων ως εναλλακτική επιλογή προς τη δημιουργία επιχειρήσεων. Θα πρέπει, παραδείγματος χάρι, να εξετάζουν τη δυνατότητα λήψης υποστηρικτικών μέτρων για τις μεταβιβάσεις παρόμοιων με αυτά που εφαρμόζονται για τη δημιουργία επιχειρήσεων.

Κατά την πρόταση νέας νομοθεσίας που επηρεάζει τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων, τα κράτη μέλη θα πρέπει να εξασφαλίσουν ότι τα μέτρα αυτά δεν επιδεινώνουν τους όρους για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.

Οι συμβάσεις διαδοχής, οι συμφωνίες σύμπραξης, η σύσταση εταιρειών περιορισμένης ευθύνης και η αναδιάρθρωση αποτελούν νομικά εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιούνται για την αποφυγή του κλεισίματος επιχειρήσεων. Ενδεικτικά, η σύμβαση διαδοχής, που απαγορεύεται σε πολλές χώρες, η συμφωνία σύμπραξης ή η σύσταση εταιρειών περιορισμένης ευθύνης διασφαλίζουν τη συνέχεια των επιχειρήσεων σε περίπτωση θανάτου του ιδιοκτήτη ή συνεταίρου του. Κατά τη μεταβολή νομικού καθεστώτος, μια επιχείρηση που πρόκειται να μεταβιβαστεί μπορεί να αλλάξει νομική μορφή για να αποφύγει την εκκαθάριση.

Ιδιαίτερα στις μικρότερες επιχειρήσεις, ο δεσμός ανάμεσα στην επιχείρηση και τον απερχόμενο επιχειρηματία είναι συχνά στενός και, επομένως, πρέπει να αλλάξει η δομή της επιχείρησης πριν τη μετα-



βίβαση. Ακόμη, ο νέος επιχειρηματίας ενδέχεται να αισθανθεί την ανάγκη να αλλάξει η νομική μορφή, για να την προσαρμόσει στις νέες διαδικασίες λήψης αποφάσεων ή στους νέους ιδιοκτήτες/διευθυντές. Η επιτυχής μεταβίβαση εμποδίζεται σε μεγάλο βαθμό στις περιπτώσεις που, για να αλλάξει η νομική μορφή της επιχείρησης, απαιτείται λύση και εκκαθάριση της επιχείρησης.

Τα περισσότερα κράτη μέλη της ΕΕ έχουν λάβει μέτρα που επιτρέπουν τη μεταβολή της νομικής μορφής, και ειδικότερα τη συγχώνευση επιχειρήσεων. Αυτές οι προβλέψεις για αλλαγή της νομικής μορφής είτε ορίζονται ρητά από τη νομοθεσία είτε απορρέουν από γενικές αρχές του δικαίου.<sup>26</sup>

Μολονότι οι ενδοοικογενειακές μεταβιβάσεις επιχειρήσεων διευκολύνονται σε πολλές χώρες, πρέπει να ενθαρρύνονται οι μεταβιβάσεις σε τρίτους μέσω ελαφρύνσεων του φόρου εισοδήματος για τα κέρδη από την πώληση μιας επιχείρησης, ειδικών ελαφρύνσεων για έσοδα που επανεπενδύονται σε άλλη επιχείρηση ή χρησιμοποιούνται για να χρηματοδοτήσουν τη συνταξιοδότηση του ιδιοκτήτη της επιχείρησης, ή φορολογικών απαλλαγών για επενδύσεις εργαζομένων στην επιχείρησή τους.

Επίπτωση στις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων δεν έχουν μόνο οι φορολογικοί συντελεστές, αλλά και οι διαδικασίες και μηχανισμοί φορολόγησης. Είναι σημαντικό τα κράτη μέλη να πραγματοποιούν συχνά ανταλλαγές εμπειριών για τις εθνικές πρακτικές τους. Θα πρέπει επίσης να συντονίζουν καλύτερα τις προσπάθειές τους με τους διάφορους εμπλεκόμενους σε διαδικασίες μεταβίβασης επιχειρήσεων.<sup>27</sup>

Πολλές χώρες στην Ευρώπη αναπτύσσουν ένα φιλικό προς τις μεταβιβάσεις κανονιστικό πλαίσιο, μολονότι ο βαθμός ευαισθητοποίησης για το ζήτημα είναι ακόμη χαμηλός. 16 χώρες έχουν εφαρμόσει τις συστάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κατά ποσοστό άνω του 50% όσον αφορά το νομικό και δημοσιονομικό πλαίσιο για τη διευκόλυνση μεταβιβάσεων επιχειρήσεων.<sup>28</sup> Ειδικότερα:

- σε 28 από τις 33 χώρες στις οποίες πραγματοποιήθηκε έρευνα επιτρέπεται η αλλαγή νομικής μορφής μιας επιχείρησης, ώστε να διευκολυνθεί η διαδικασία μεταβίβασής της,

- 22 χώρες διαθέτουν νομοθεσία που διευκολύνει τη συνέχιση επιχειρήσεων στο εσωτερικό της οικογένειας,
- αντιθέτως, μόνο σε 6 χώρες αναφέρθηκε ότι υπάρχουν ειδικά φορολογικά μέτρα για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων σε εργαζομένους τους.

Η έρευνα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής του 2011 «Επιχειρηματική δυναμική: δημιουργία νέων επιχειρήσεων, μεταβιβάσεις επιχειρήσεων και πτώχευση» απεκάλυψε ότι οι περισσότερες χώρες δεν διαθέτουν στατιστικές για τις μεταβιβάσεις και, όταν αυτές είναι διαθέσιμες, υπάρχει σημαντική διαφορά στους ορισμούς.

Η Γερμανία μπορεί να αναφερθεί ως παράδειγμα «ορθής πρακτικής» όσον αφορά τις διαθέσιμες στατιστικές. Ενδεικτικά, η IFM Bonn παρουσιάζει τις ακόλουθες εκτιμήσεις για την περίοδο 2010 – 2014:

Η επίπτωση στις επιχειρήσεις και την απασχόληση λόγω της μη μεταβίβασης επιχειρήσεων για διάφορους λόγους (προβλέψεις)

Σύνολο	22.000 επιχειρήσεις 287.000 απασχολούμενοι	
Αιτία: Συνταξιοδότηση	Αιτία : θάνατος του ιδιοκτήτη	Αιτία: ασθένεια των ιδιοκτητών
18.900 επιχειρήσεις	2.200 επιχειρήσεις	900 επιχειρήσεις
247.000 απασχολούμενοι	29.000 απασχολούμενοι	11.000 απασχολούμενοι

Πηγή: IFM Bonn

Η έλλειψη αξιόπιστων περιγραφικών δεδομένων (που παρατηρείται ήδη) και δεδομένων με προβλέψεις (που προβλέπεται ότι θα συμβεί) σχετικά με τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων έχει ως αποτέλεσμα την έλλειψη στήριξης των κυβερνήσεων, ώστε να χαράξουν και να εφαρμόσουν ειδικές πολιτικές για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων.

Με βάση αυτό το δεδομένο, είναι σαφές ότι η υιοθέτηση μιας κοινής προσέγγισης, μεθοδολογικών εργαλείων θα αποφέρει σημαντικό δυνητικό όφελος, που θα έχουν ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη ενός μηχανισμού κοινής τακτικής παρακολούθησης για τις μεταβιβάσεις στην Ευρώπη.

26 Ανακοίνωση της Επιτροπής .... σχετικά με την εφαρμογή του κοινοτικού προγράμματος της Λισαβόνας για την ανάπτυξη και την απασχόληση. Μεταβίβαση επιχειρήσεων – Εξασφάλιση της συνέχειας με μια νέα αρχή - 2006

27 Τελική έκθεση της ομάδας εμπειρογνομώνων για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - Μάιος 2002

28 Επιχειρηματική δυναμική: Δημιουργία νέων επιχειρήσεων, μεταβιβάσεις επιχειρήσεων και πτώχευση, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - 2011

### 2.3.3 Χρηματοδότηση για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων

Οι επιχειρήσεις που εξαγοράζονται είναι γενικά μεγαλύτερες κατά τον χρόνο της εξαγοράς από τις νέες επιχειρήσεις κατά τον χρόνο της σύστασής τους. Η αγορά μιας υφιστάμενης επιχείρησης, συνεπώς, απαιτεί συνήθως μεγαλύτερο κεφάλαιο από τη σύσταση μιας νέας επιχείρησης. Δανειακές διευκολύνσεις (προτιμησιακά επιτόκια), παροχή εγγυήσεων και μορφές ιδίων κεφαλαίων για ένα περιορισμένο διάστημα θα μπορούσαν να διευκολύνουν μεγαλύτερο αριθμό δυνητικών εκδοχέων να αγοράσουν επιχειρήσεις. Η οικονομική συνδρομή αυτού του τύπου θα μπορούσε επίσης να συνδέεται με επανεξέταση της καταλληλότητας των επιχειρήσεων για μεταβίβαση· αυτό θα συνεπαγόταν πρόσθετη ασφάλεια όχι μόνο για τον οργανισμό που παρέχει ενίσχυση, αλλά και για τον εκδοχέα.<sup>29</sup>

Μια μεταβίβαση απαιτεί γενικά περισσότερα οικονομικά κεφάλαια σε σχέση με τη σύσταση μιας νέας επιχείρησης, δεδομένου ότι πρέπει να πληρωθούν όχι μόνο τα υλικά και χρηματοοικονομικά στοιχεία ενεργητικού, αλλά και οι σχέσεις με τους πελάτες, οι προμηθευτές, η εμπορική φήμη, οι προσδοκίες για μελλοντικά έσοδα κλπ. Τα χρηματοδοτικά μέσα που είναι σχεδιασμένα για τη χρηματοδότηση νεοσύστατων επιχειρήσεων δεν είναι πάντοτε επαρκή για τη χρηματοδότηση μιας μεταβίβασης.

Όταν μια μικρή επιχείρηση μεταβιβάζεται σε ιδιώτη ή σε άλλη μικρή επιχείρηση, συχνά δεν υπάρχει καμία σημαντική εμπράγματο ασφαλεία και η εξόφληση του χρέους σχετικά με τη μεταβίβαση εξαρτάται αποκλειστικά από τις ταμειακές ροές της επιχείρησης. Επομένως, είναι απαραίτητη μια διεξοδική αξιολόγηση της κατάστασης της επιχείρησης, γεγονός που συνεπάγεται σχετικά υψηλές δαπάνες συναλλαγής. Οι τράπεζες θεωρούν συχνά ότι αυτές οι δαπάνες και οι αντίστοιχοι κίνδυνοι είναι δυσμενή στοιχεία που επηρεάζουν τον όγκο της χρηματοδότησης, ιδίως για τις μικρότερες επιχειρήσεις.

Για τις μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις, η κατάλληλη χρηματοδοτική λύση έγκειται συχνά σε ένα συνδυασμό χρηματοδότησης μετοχικού κεφα-

λαίου, ενδιάμεσης χρηματοδότησης και δανείου, λαμβάνοντας υπόψη τα συμφέροντα των ενδιαφερόμενων μερών και τα όρια των δυνατοτήτων αποπληρωμής της επιχείρησης. Ορισμένες φορές, δεν βρίσκεται έγκαιρα εξατομικευμένη λύση για τη διατήρηση μιας βιώσιμης επιχείρησης.

Η προώθηση της διαδοχής αφορά ιδιαίτερα τη χρηματοδότηση μεταβιβάσεων επιχειρήσεων. Οι διευκολύνσεις εκκίνησης, τα δάνεια και οι εγγυήσεις πρέπει να διατίθενται όχι μόνο για τη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης, αλλά και για την εξαγορά ήδη υφισταμένων επιχειρήσεων. Το μέγεθος των μέσων πρέπει να λαμβάνει υπόψη ότι οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων απαιτούν συχνά περισσότερη χρηματοδότηση σε σύγκριση με τη σύσταση νέων επιχειρήσεων.

Δεδομένης της αυξανόμενης σημασίας των μεταβιβάσεων σε τρίτους, οι εγγυήσεις ταμείων για επενδύσεις που θα γίνουν υπό μορφή μετοχικού κεφαλαίου ή οιονεί μετοχικού κεφαλαίου σε ΜΜΕ πρέπει να αναφέρονται σε επενδύσεις τοπικών ή περιφερειακών επενδυτικών ταμείων που παρέχουν κεφάλαιο εκκίνησης ή/και κεφάλαιο έναρξης, καθώς και ενδιάμεση χρηματοδότηση, για να μειωθούν τόσο οι οικονομικές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ λόγω της δομής τους, όσο καθώς και αυτές που προκύπτουν από τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.<sup>30</sup>

Χώρες όπως η Γαλλία, η Φινλανδία και η Γερμανία έχουν συγκροτήσει δημόσιους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς (OSEO, Finnvera και KfW) που επικεντρώνονται στη στήριξη ΜΜΕ γενικά, και ειδικότερα στις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Παρόμοιοι οργανισμοί έχουν επίσης αναπτυχθεί στην Πορτογαλία και την Πολωνία. Στην Πορτογαλία, η IAPMEI διαθέτει την FACCE, ένα αυτόνομο ταμείο για τη στήριξη της συγκέντρωσης και ενοποίησης επιχειρήσεων με ιδιώτες συνεταιίρους στον χρηματοπιστωτικό τομέα.

Ειδικά χρηματοδοτικά προϊόντα για τη στήριξη της μεταβίβασης επιχειρήσεων έχουν αναπτυχθεί από τον ιδιωτικό τομέα στη Γαλλία, τη Λετονία, τις Κάτω Χώρες, τη Νορβηγία και το Ηνωμένο Βασίλειο. Η χρηματοδότηση προέρχεται από τράπεζες και εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων.

<sup>29</sup> Ένας οδηγός ορθής πρακτικής για μέτρα στήριξης της μεταβίβασης επιχειρήσεων σε νέο ιδιοκτήτη, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - 2003

<sup>30</sup> Ανακοίνωση της Επιτροπής ... σχετικά με την εφαρμογή του κοινοτικού προγράμματος της Λισαβόνας για την ανάπτυξη και την απασχόληση. Μεταβίβαση επιχειρήσεων - Εξασφάλιση της συνέχειας με μια νέα αρχή - 2006

### 2.3.4 Υπηρεσίες παροχής συμβουλών σε επιχειρήσεις

Πολλές αποτυχίες θα μπορούσαν να αποφευχθούν, εάν οι μεταβιβάσεις προγραμματίζονταν έγκαιρα και αναζητούνταν εξειδικευμένες συμβουλές. Τα κράτη μέλη οφείλουν να στηρίζουν ή να διοργανώνουν δραστηριότητες (π.χ. οργανωμένες από εμπορικά επιμελητήρια) που θα βοηθούν τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων να συνειδητοποιήσουν την ανάγκη για έγκαιρη προετοιμασία. Τα κράτη μέλη πρέπει ιδιαίτερα να εξετάζουν τις απευθείας επαφές, όπως οι προσωπικές επιστολές σε ιδιοκτήτες επιχειρήσεων οι οποίοι έχουν υπερβεί μια συγκεκριμένη ηλικία. Επιπλέον, σημαντικοί συνομιλητές των μικρών επιχειρήσεων (όπως φορολογικοί σύμβουλοι, λογιστές, τράπεζες κλπ.) πρέπει να συμμετέχουν στις εκστρατείες ευαισθητοποίησης.<sup>31</sup>

Οι ιδρυτές επιχειρήσεων έχουν μεγάλη ψυχολογική δυσκολία να παραδώσουν την επιχείρησή τους και να είναι απλώς των αλλαγών που επιφέρει ο νέος ιδιοκτήτης. Η καθοδήγηση της διαδικασίας μεταβίβασης από ουδέτερους και καταρτισμένους τρίτους μπορεί να βοηθήσει στην αντιμετώπιση παρόμοιων δυσκολιών.

Η μεταβίβαση μιας επιχείρησης στο εσωτερικό της οικογένειας ή η πώλησή της σε τρίτο είναι γενικά γεγονός που συμβαίνει άπαξ κατά τη διάρκεια του βίου της και για την οποία ο ιδιοκτήτης δεν έχει παρά ελάχιστη ή καμία εμπειρία. Είναι περίπλοκο ζήτημα στο οποίο εμπλέκονται πολλά συμφέροντα και εμπλεκόμενα μέρη και απαιτεί τεχνογνωσία σε μεγάλο φάσμα τομέων. Υπάρχουν ποικίλες μορφές στήριξης από πολυάριθμους φορείς: τράπεζες, λογιστές, εμπορικά επιμελητήρια, φορολογικούς εμπειρογνώμονες, δικηγόρους, συμβολαιογράφους, εμπειρογνώμονες και συμβούλους σε θέματα συγχωνεύσεων και εξαγορών. Οι εκχωρητές και οι διάδοχοι τους δεν είναι, παρόλα αυτά, πάντοτε επαρκώς ενημερωμένοι και καταρτισμένοι και δεν έχουν την κατάλληλη πλαισίωση κατά τη διαδικασία μεταβίβασης της επιχείρησης.<sup>32</sup>

Οι επιχειρηματίες είναι συχνά απρόθυμοι να σκεφτούν για τη μεταβίβαση της επιχείρησης τους. Δεν έχουν όραμα για το μέλλον, στερούνται προγραμματισμό και χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων

και δεν ενδιαφέρονται να συζητήσουν τα ζητήματα ανοικτά. Αν δεν αποτελέσουν τα προβλήματα μεταβίβασης επιχειρήσεων αντικείμενο συζήτησης στα μέσα μαζικής επικοινωνίας, οι επιχειρηματίες δεν θεωρούν ότι αυτό είναι ζήτημα που πρέπει να αντιμετωπιστεί επείγοντως.

Όταν ο επιχειρηματίας συνειδητοποιήσει την κατάσταση, θα πρέπει να του παρασχεθούν αρχικές πληροφορίες, με σκοπό να δώσει μεγαλύτερη σημασία στο ζήτημα της διεξοδικής προετοιμασίας της διαδικασίας μεταβίβασης /εξαγοράς. Οι πληροφορίες αυτές θα πρέπει να παρέχουν στον επιχειρηματία μια γενική εικόνα για το είδος των πιο εξειδικευμένων συμβουλών που είναι διαθέσιμες και πώς θα έχει πρόσβαση σε αυτές. Οι μεγάλες τράπεζες και εταιρείες λογιστών συνήθως οργανώνουν ενημερωτικές συσκέψεις αυτού του τύπου με σκοπό να επιτευχθεί καλύτερη μεταβίβαση / εξαγορά επιχειρήσεων.

Μολονότι διάφοροι οργανισμοί που προσπαθούν να αυξήσουν την ευαισθητοποίηση σχετικά με τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων αναλαμβάνουν πολυάριθμες πρωτοβουλίες, υπάρχει έλλειψη συγκροτημένης προσέγγισης για την παροχή στήριξης. Ο καλύτερος συντονισμός ανάμεσα σε οργανισμούς που παρέχουν στήριξη θα εξασφάλιζε την έγκαιρη επικοινωνία με περισσότερους επιχειρηματίες. Πιθανοί τρόποι για την επίλυση αυτού του προβλήματος θα μπορούσαν να είναι:<sup>33</sup>

- η προώθηση πειραματικών εφαρμογών (συμπεριλαμβανομένης της χρήσης νέων μέσων) στον τομέα της παροχής πληροφοριών και συμβουλών σε επιχειρηματίες, με στόχο την έγκαιρη και επαρκή προετοιμασία της διαδικασίας μεταβίβασης;
- η ενίσχυση της σύνδεσης μεταξύ παροχής πληροφοριών και συμβουλών, δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στη στήριξη από γενικά μέτρα που ήδη υπάρχουν παρά σε μεμονωμένα μέτρα·
- η ενθάρρυνση συνεργασίας μεταξύ διαφόρων (συμμετεχόντων και μη) οργανισμών για την πρόληψη του κατακερματισμού της προσπάθειας και η παροχή μεγαλύτερης συνδρομής σε στοχευμένες ομάδες επιχειρηματιών σε ;αρχικό στάδιο.

31 Ανακοίνωση της Επιτροπής .... σχετικά με την εφαρμογή του κοινοτικού προγράμματος της Λισαβόνας για την ανάπτυξη και την απασχόληση. Μεταβίβαση επιχειρήσεων – Εξασφάλιση της συνέχειας με μια νέα αρχή - 2006

32 Τελική έκθεση της ομάδας εμπειρογνομώνων για τη μεταβίβαση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Ευρωπαϊκή Επιτροπή - Μάιος 2002

33 Idem

Η κατάρτιση είναι σημαντική για τη βελτίωση των γνώσεων των επιχειρηματιών σχετικά με τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων και την ετοιμότητά τους να πραγματοποιήσουν μια μεταβίβαση. Ειδικά μαθήματα κατάρτισης για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων, τόσο για εκκωρητές όσο και για εκδοχείς, παρέχουν στους επιχειρηματίες τη γνώση και τα εργαλεία να προγραμματίσουν και να φέρουν σε πέρας τη διαδικασία μεταβίβασης. Η διαχείριση της μεγάλης πλειοψηφίας των ΜΜΕ ασκείται από τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης. Τα παραδοσιακά διαχειριστικά πρότυπα που διδάσκονται σε πανεπιστήμια και σε άλλα εκπαιδευτικά ιδρύματα όπως και το μεγαλύτερο μέρος της βιβλιογραφίας σχετικά με τη διοίκηση επιχειρήσεων καλύπτουν τις μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις. Υπάρχει ανάγκη επιμόρφωσης που να αναφέρεται σε εναλλακτικές ή/και συμπληρωματικές μορφές διαχείρισης για ιδιοκτήτες διαχειριστές ΜΜΕ σε σύγκριση με υπαλλήλους διαχειριστές.

Η εισαγωγή του θέματος της μεταβίβασης επιχειρήσεων στα συνήθη προγράμματα σπουδών στον τομέα της επιχειρηματικότητας θα συμβάλει στην αύξηση της ευαισθητοποίησης και την παροχή βασικών πληροφοριών γι' αυτή τη συγκεκριμένη φάση του κύκλου ζωής μιας επιχείρησης. Αυτό θα δώσει επίσης τη δυνατότητα σε δυνητικούς νέους επιχειρηματίες να αποκτήσουν γνώσεις για να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση εξαγοράζοντας μια υφιστάμενη επιχείρηση ο ιδιοκτήτης της οποίας επιθυμεί να τη μεταβιβάσει. Οι επιχειρηματικές ικανότητες του διαδόχου δεν είναι πάντοτε αρκετές για να διασφαλιστεί η συνέχεια της επιχείρησης. Αυτό σημαίνει ότι και η εκπαίδευση του διαδόχου σε

επιχειρηματικά θέματα θα πρέπει επίσης να είναι ένα από τα κύρια στοιχεία των προγραμμάτων κατάρτισης σε θέματα μεταβίβασης επιχειρήσεων.

Οι δυνητικοί διάδοχοι θα πρέπει επίσης να ενθαρρύνονται να εργάζονται σε άλλες επιχειρήσεις για αρκετά έτη (και όχι μόνο στην «δική τους» οικογενειακή επιχείρηση). Αυτό θα πρέπει να θεωρείται μέρος ενός προγράμματος κατάρτισης για τη διεύρυνση των γνώσεών τους (για την αποτροπή της «επιχειρηματικής άγνοιας»). Η καθοδήγηση και παροχή συμβουλών καλύπτει πληροφορίες που συνεπάγονται ειδική στήριξη για γενικά σύνθετα προβλήματα, όπως η νομοθεσία σχετικά με τη διαδοχή, η φορολογία, η προετοιμασία της εταιρείας για πώληση, η εκτίμηση της τιμής μεταβίβασης κλπ. Μπορεί επίσης να καλύπτει υπηρεσίες που περιέχουν την παροχή συνδρομής στην οικογένεια κατά τη διαδικασία διαδοχής. Σύμβουλοι επιχειρήσεων, φορολογικοί ελεγκτές, δικηγόροι, λογιστές, τράπεζες και συμβολαιογράφοι γενικά παρέχουν συμβουλές αυτού του τύπου.

Τα άτομα που έλαβαν μέρος σε έρευνα σχετικά με μεταβιβάσεις επιχειρήσεων<sup>34</sup> ανέφεραν ότι η καθοδήγηση και κατάρτιση για δυνητικούς αγοραστές και ιδιοκτήτες ΜΜΕ παρέχεται κυρίως από επιχειρήσεις/επαγγελματικές ενώσεις, εμπορικά και βιομηχανικά επιμελητήρια, δημόσιες υπηρεσίες και ιδιωτικούς οργανισμούς. Σύμφωνα με τις απαντήσεις που έδωσαν, ο κατωτέρω πίνακας παρουσιάζει τις χώρες στις οποίες παρέχεται κατάρτιση και καθοδήγηση για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων σε δυνητικούς αγοραστές και ιδιοκτήτες ΜΜΕ.



Τύπος φορέων που παρέχουν κατάρτιση και καθοδήγηση σε θέματα μεταβίβασης επιχειρήσεων

Τύπος οργάνωσης				
Χώρες	Επιχείρηση/ επαγγελματικές ενώσεις	Εμπορικά και Βιομηχανικά Επιμελητήρια	Δημόσιοι οργανισμοί	Ιδιωτικοί οργανισμοί
Αυστρία		Κατάρτιση Καθοδήγηση	Κατάρτιση Καθοδήγηση	
Βέλγιο	Κατάρτιση Καθοδήγηση	Κατάρτιση Καθοδήγηση		Κατάρτιση Καθοδήγηση
Βουλγαρία		Κατάρτιση		Κατάρτιση
Κροατία	μδ (σύμφωνα με τις απαντήσεις)			
Τσεχική Δημοκρατία			Κατάρτιση	
Δανία	Κατάρτιση		Κατάρτιση	
Εσθονία		μδ (σύμφωνα με τις απαντήσεις)		
Φινλανδία			Κατάρτιση	Κατάρτιση
Γαλλία	Κατάρτιση	Κατάρτιση	Κατάρτιση Καθοδήγηση	Κατάρτιση
Γερμανία	Κατάρτιση Καθοδήγηση	Κατάρτιση Καθοδήγηση	Καθοδήγηση	Κατάρτιση
Ελλάδα		Κατάρτιση		Κατάρτιση
Ουγγαρία		μδ (σύμφωνα με τις απαντήσεις)		
Ισλανδία				Καθοδήγηση
Ιρλανδία				Καθοδήγηση
Ιταλία	Κατάρτιση	Κατάρτιση Καθοδήγηση		Καθοδήγηση
Λετονία		μδ (σύμφωνα με τις απαντήσεις)		
Λιθουανία		μδ (σύμφωνα με τις απαντήσεις)		
Λουξεμβούργο		Κατάρτιση Καθοδήγηση		Καθοδήγηση
Μάλτα				Κατάρτιση Καθοδήγηση
Κάτω Χώρες		Κατάρτιση Καθοδήγηση		Κατάρτιση Καθοδήγηση
Νορβηγία				Κατάρτιση Καθοδήγηση
Πολωνία	Κατάρτιση Καθοδήγηση	Κατάρτιση Καθοδήγηση		
Πορτογαλία	Κατάρτιση		Κατάρτιση	Κατάρτιση Καθοδήγηση
Ρουμανία				Κατάρτιση Καθοδήγηση
Σερβία		n/a (according to respondents)		
Σλοβακία	Κατάρτιση	Κατάρτιση	Κατάρτιση Καθοδήγηση	
Σλοβενία				
Ισπανία		Κατάρτιση Καθοδήγηση		Κατάρτιση Καθοδήγηση
Σουηδία		Κατάρτιση	Κατάρτιση	Καθοδήγηση
Τουρκία		Κατάρτιση		Κατάρτιση Καθοδήγηση
Ηνωμένο Βασίλειο			Κατάρτιση Καθοδήγηση	Κατάρτιση Καθοδήγηση

Πηγή: Business Dynamics Survey 2010

Υποσημείωση: Τα δεδομένα βασίζονται αποκλειστικά στις απόψεις και τις αντιλήψεις των ατόμων που έλαβαν μέρος στην έρευνα  
μδ= μη διαθέσιμο (σύμφωνα με τις απόψεις των ατόμων που απάντησαν)

\* Παρέχονται ανεπίσημα από τράπεζες σε δυνητικούς αγοραστές

Επεξήγηση: Το έντονο πράσινο χρώμα χρησιμοποιείται για τις χώρες που προσφέρουν διεξοδική κατάρτιση και καθοδήγηση.

Το ανοιχτό πράσινο δηλώνει τις χώρες που προσφέρουν μέτρια κατάρτιση και καθοδήγηση. Το ανοιχτό κόκκινο χρησιμοποιείται για να δηλώσει ότι παρέχεται ελάχιστη κατάρτιση και καθοδήγηση. Τέλος, το έντονο κόκκινο χρησιμοποιείται για να δηλώσει ότι δεν παρέχεται καμία κατάρτιση και καθοδήγηση.

### 2.3.5 Οργάνωση διαφανών αγορών για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων

Ενώ η ενδοοικογενειακή μεταβίβαση επιχειρήσεων εξακολουθεί να αποτελεί τη συνηθέστερη μορφή μεταβίβασης, αυξάνεται ο αριθμός των μεταβιβάσεων σε τρίτους. Αποκτά, συνεπώς, ολοένα και μεγαλύτερη σημασία η διευκόλυνση των επαφών ανάμεσα σε δυνητικούς πωλητές και αγοραστές επιχειρήσεων, ώστε να τελεσφορούν οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων στην Ευρώπη.

Δεν είναι όλα τα υφιστάμενα μέσα εξίσου αποτελεσματικά για την συνεύρεση δυνητικών αγοραστών και πωλητών, ιδίως για τις μικρότερες επιχειρήσεις. Τίθεται, συνεπώς, το ερώτημα ποια στοιχεία είναι σημαντικότερα για μια αποτελεσματική αγορά μεταβιβάσεων επιχειρήσεων.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι από μια άποψη μοναδικές. Ακόμη και με βάση τα πιο πλέον προφανή στοιχεία μιας επιχείρησης, δηλ. τον τομέα δραστηριότητας και το μέγεθος της, θα ήταν ενδεχομένως και πάλι δύσκολο να υπάρξει αντιστοίχιση ανάμεσα σε έναν δυνητικό αγοραστή και σε έναν δυνητικό πωλητή στην ίδια γεωγραφική περιοχή και την ίδια χρονική στιγμή, κυρίως διότι οι περισσότεροι ενδιαφερόμενοι για μια επιχειρηματική σταδιοδρομία προτιμούν να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση από το να εξαγοράσουν μιαν άλλη. Υπάρχει συχνά αριθμητική διαφορά ανάμεσα στην προσφορά και τη ζήτηση στις βάσεις δεδομένων για μεταβιβάσεις (τα 2/3 των αγγελιών αφορούν προσφορές και μόνο το 1/3 αγοραστές).<sup>35</sup>

Ο ιδιοκτήτης γνωρίζει πολύ περισσότερα σχετικά με τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες της επιχείρησης από τον δυνητικό εκδοχέα. Κατά τη διαπραγμάτευση των όρων μεταβίβασης της επιχείρησης, ο πωλητής θα έχει συμφέρον να υπερτονίσει τα πλεονεκτήματα και να υποβαθμίσει τα προβλήματα. Γνωρίζοντας αυτό, ο εκδοχέας θα μπορούσε να μην έχει εμπιστοσύνη στα στοιχεία που του κοινοποιεί ο ιδιοκτήτης. Η οικοδόμηση εμπιστοσύνης ανάμεσα σε δυνητικούς αγοραστές και πωλητές αποτελεί συνεπώς σημαντικό στοιχείο για την επιτυχία των αγορών μεταβίβασης επιχειρήσεων. Γι' αυτό τον λόγο, έχουν καθοριστική σημασία αξιόπιστοι ενδιάμεσοι φορείς και οργανώσεις που φιλοξενούν βάσεις δεδομένων.

Οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων εμπεριέχουν πολλά πολύπλοκα τεχνικά και νομικά ζητήματα για τα οποία οι αγοραστές και οι πωλητές, ιδίως μικρών επιχειρήσεων, θα χρειαστούν συμβουλές και βοήθεια. Τέλος, η μεταβίβαση μιας επιχείρησης είναι μια κατ' εξοχήν διαδικασία μεταβίβασης ευθύνης, εξουσίας και πληροφοριών. Αυτό μπορεί να στηριχθεί με προγράμματα καθοδήγησης. Για να επιτευχθούν όλα αυτά, οι ενδιαφερόμενοι θα έχουν μεγαλύτερη επιτυχία εάν δεν περιορίζονται αποκλειστικά σε μια υπηρεσία αναζήτησης και εξεύρεσης.

Εξετάζοντας τα ειδικά χαρακτηριστικά των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων και τα στοιχεία στις υπάρχουσες βάσεις δεδομένων, εμπειρογνώμονες<sup>36</sup> έχουν διατυπώσει ένα σύνολο στοιχείων που θεωρούνται επιθυμητά για επιτυχημένες αγορές μεταβιβάσεων:

- Είναι σημαντικό οι εθνικές **βάσεις δεδομένων να μην είναι κατακερματισμένες**. Εάν δεν είναι δυνατόν να δημιουργηθεί μια περιεκτική εθνική βάση δεδομένων, θα έπρεπε τουλάχιστον να επιδιώκεται η ύπαρξη μίας εθνικής διαδικτυακής πύλης για όλες τις συναφείς βάσεις δεδομένων. Οι εθνικές βάσεις δεδομένων και διαδικτυακές πύλες θα πρέπει επίσης να παρέχουν συνδέσμους με αξιόπιστες βάσεις δεδομένων σε άλλες χώρες.
- Ένας **σудέτερος και αξιόπιστος οργανισμός που θα φιλοξενήσει** μια βάση δεδομένων για μεταβιβάσεις **αποτελεί καθοριστικό παράγοντα επιτυχίας**. Οι κατεχόνιοι υποψήφιοι για να ασκήσουν αυτή τη λειτουργία είναι τα βιομηχανικά και εμπορικά επιμελητήρια και τα βιοτεχνικά και επαγγελματικά επιμελητήρια, ιδίως σε χώρες στις οποίες η συμμετοχή σε αυτούς τους οργανισμούς είναι υποχρεωτική.
- Οι βάσεις δεδομένων πρέπει να γνωστοποιούνται στους πιθανούς χρήστες τους. Η **ενημέρωση** για την ύπαρξή τους μπορεί να βελτιωθεί μέσω της επιλογής της κατάλληλης ονομασίας ενός τομέα, μέσω της σύνδεσης με άλλες μορφές δημόσιας στήριξης των επιχειρήσεων, με διαφήμιση, με εκστρατείες

<sup>35</sup> Fostering Transparent Marketplaces for the Transfer of Businesses in Europe – Report of the Expert Group, European Commission – 2006

<sup>36</sup> Idem

ευαισθητοποίησης και με τη διάδοση πληροφοριών σε συναφή πλαίσια (π.χ. σεμινάρια εμπορικού επιμελητηρίου για άλλα θέματα).

- Αποτελεί ελάχιστη προϋπόθεση να έχουν οι δυνητικοί αγοραστές επιχειρήσεων τη δυνατότητα αναζήτησης στη βάση δεδομένων ανά οικονομικό τομέα και επάγγελμα, γεωγραφική θέση (σε επίπεδο περιφέρειας ή ακόμη και πόλης) και μέγεθος της επιχείρησης (δηλώνεται σύμφωνα με τον αριθμό απασχολούμενων ή /και τον κύκλο εργασιών). Άλλα χρήσιμα κριτήρια αναζήτησης είναι η τιμή (κλίμακα τιμών) και η σχεδιαζόμενη ημερομηνία της μεταβίβασης.
- Η ανωνυμία έχει καίρια σημασία για τους περισσότερους δυνητικούς εκχωρητές (καθώς και για ορισμένους δυνητικούς αγοραστές). Τα στοιχεία επικοινωνίας, ή οι περιγραφές που θα μπορούσαν να αποκαλύψουν την ταυτότητα μιας επιχείρησης μπορεί να δημοσιεύονται μόνο με την άδεια του προσώπου που τοποθετεί την αγγελία. Οι αιτήσεις επικοινωνίας θα μπορούσαν να κατευθύνονται σε ένα ανώνυμο γραμματοκιβώτιο. Παρέχεται μεγαλύτερη ασφάλεια, εάν οι επαφές οργανώνονται από τον οργανισμό που στεγάζει τη βάση δεδομένων ή από ενδιάμεσους φορείς.

- Συνιστάται στον οργανισμό υποδοχής να **διασφαλίζει ένα συγκεκριμένο επίπεδο ποιότητας των καταχωρίσεων στη βάση δεδομένων**. Αυτό απαιτεί τουλάχιστον έναν τακτικό έλεγχο για να διαπιστώνεται αν οι αγγελίες εξακολουθούν να ισχύουν. Είναι επίσης συχνά χρήσιμη η παροχή βοήθειας για τη σύνταξη των αγγελιών. Επιπλέον, θα μπορούσε να εξεταστεί η δυνατότητα εκ των προτέρων ελέγχου των εταιρειών πριν την καταχώριση μιας αγγελίας στη βάση δεδομένων.
- Μια αγορά μεταβίβασης επιχειρήσεων θα είναι περισσότερο επιτυχής εάν δεν περιορίζεται σε μια βάση δεδομένων που παρέχει μόνο υπηρεσίες αναζήτησης. Επιπροσθέτως θα μπορούσαν να παρέχονται **συμπληρωματικές υπηρεσίες, όπως** πληροφορίες για ζητήματα μεταβίβασης, υπηρεσίες διαμεσολάβησης κατά τις διαπραγματεύσεις και καθοδήγηση.
- Για την προσαρμογή και τη βελτίωση των αγορών και για να υπάρχει έλεγχος σε περίπτωση χρησιμοποίησης δημοσίων κεφαλαίων για τη στήριξη αυτών των αγορών, συνιστάται να υπάρχει **συστηματική παρακολούθηση του έργου** (π.χ. υπό μορφή «ποσοστού επιτυχίας») και καθορισμός των κριτηρίων που καθορίζουν την επιτυχία.



## 3

# Ορθές πρακτικές για συγκεκριμένη δράση

## 3.1 Μέτρα ευαισθητοποίησης

### Ενημέρωση νέων επιχειρηματιών

Χώρα: Ιταλία

Οργανισμός: FORMAPER

Περισσότερες πληροφορίες: [www.formaper.it](http://www.formaper.it)

#### Περιγραφή του μέτρου:

Ο FORMAPER, ο οργανισμός κατάρτισης του Εμπορικού Επιμελητηρίου του Μιλάνου, ενημερώνει συστηματικά νεαρούς επιχειρηματίες και νέους επιχειρηματίες σχετικά με τις ευκαιρίες συνέχισης μιας επιχείρησης και όχι μόνο για τη δημιουργία νέας επιχείρησης. Αυτή η ενημερωτική δραστηριότητα περιλαμβάνει επίσης ειδικές ενέργειες κατάρτισης, όπου οι νεαροί επιχειρηματίες μπορούν να συναντούν μεγαλύτερους επιχειρηματίες. Τα τελευταία τέσσερα έτη, αυτή η ενημερωτική δραστηριότητα παρείχε πρόσβαση σε περισσότερους από 1000 συμμετέχοντες και οργανώθηκε ένα ειδικά σχεδιασμένο μάθημα με τίτλο «Η διαδοχή σε οικογενειακές επιχειρήσεις: παράγοντες μεταξύ της λογικής και της επιθυμίας».

### Εκστρατεία ευαισθητοποίησης στις Κάτω Χώρες

Χώρα: Κάτω Χώρες

Οργανισμός: Υπουργείο Οικονομικών

**Περισσότερες πληροφορίες:**

[www.kvk.nl/ondernemen/bedrijf-starten/kies-uw-start/een-bestaand-bedrijf-kopen/kopen-van-een-bedrijf-in-de-praktijk/](http://www.kvk.nl/ondernemen/bedrijf-starten/kies-uw-start/een-bestaand-bedrijf-kopen/kopen-van-een-bedrijf-in-de-praktijk/)

**Περιγραφή του μέτρου:**

Το 2004, το Υπουργείο Οικονομικών και τρεις ενώσεις επιχειρήσεων πραγματοποίησαν εκστρατεία ευαισθητοποίησης. Στάλθηκε επιστολή σε επιχειρηματίες ηλικίας άνω των 55 ετών και τους προτείνεται να λάβουν ένα οδηγό για τη μεταβίβαση της επιχείρησής τους που περιλαμβάνει τρία ενημερωτικά φυλλάδια. Επίσης το Kamer van Koophandel (Ολλανδικό Εμπορικό Επιμελητήριο) οργανώνει προβολές βίντεο και σεμινάρια.

**Transfbiz - Επιγραμμική ενημερωτική επιστολή για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων**

Χώρα: Ιταλία

Οργανισμός: Italian Centro Produttività Veneto

Περισσότερες πληροφορίες: [www.cpv.org](http://www.cpv.org)

**Περιγραφή του μέτρου:**

Το Transfbiz – ηλεκτρονική ανταλλαγή επιστολών για μεταβίβαση επιχείρησης – είναι ένα ενημερωτικό φυλλάδιο που αποστέλλεται κάθε δίμηνο σε οργανισμούς, διαχειριστές, συμβούλους, διαμεσολαβητές, επιχειρηματίες σχετικά με τα νέα για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων στην Ευρώπη και τον κόσμο. Παρέχει πληροφορίες για κέντρα επιχειρήσεων, εμπειρογνώμονες, οργανισμούς, μελέτες, έρευνα, άρθρα και θεσμικές πρωτοβουλίες για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων. Συντάσσεται από το Italian Centro Produttività Veneto (Fondazione Rumor) του Εμπορικού Επιμελητηρίου της Vicenza σε συνεργασία με το Atelier StudioCentroVeneto της Βενετίας για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.

**3.2 Παροχή συμβουλών και καθοδήγησης****Φορείς διευκόλυνσης της διαδοχής (Nachfolgemoderatoren)**

Χώρα: Γερμανία– Baden-Württemberg

Οργανισμός: 5 Επιμελητήρια στο Baden-Württemberg, επικεφαλής: IHK Heilbronn-Franken

**Περισσότερες πληροφορίες:**

<http://www.heilbronn.ihk.de/moderatorenkonzeptpraxisberichte20062003/infothek.aspx?idIT=887>

**Περιγραφή του μέτρου:**

Στόχος της ιδέας του φορέα διευκόλυνσης είναι να φέρνει σε προσωπική επαφή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και να τους ευαισθητοποιεί σχετικά με τον έγκαιρο προγραμματισμό της διαδοχής της επιχείρησης και να παρέχει επαγγελματικές συμβουλές για τη διαδικασία διαδοχής, ώστε να αυξηθεί ο αριθμός των επιτυχών μεταβιβάσεων.

Η στήριξη παρέχεται αποκλειστικά από πεπειραμένους εμπειρογνώμονες – ορισμένες φορές από παλαιούς επιχειρηματίες – ή ειδικούς σε θέματα χρηματοδότησης που χαίρουν κύρους στον κόσμο των επιχειρηματιών. Η ουδετερότητα των φορέων διευκόλυνσης διαδοχής γίνεται αποδεκτή και από τις δύο

πλευρές (τον εκχωρούντα και τον εκδοχέα), διότι οι φορείς διευκόλυνσης είναι τμήματα των βιομηχανικών, εμπορικών και βιοτεχνικών επιμελητηρίων. Η ευθύνη του φορέα διευκόλυνσης είναι εξασφαλισμένη, γεγονός που έχει ύψιστη σημασία για την επιχείρηση. Μια μη εσκεμμένη πρόωρη δημοσίευση ότι σχεδιάζεται μεταβίβαση θα μπορούσε να δημιουργήσει αίσθημα αβεβαιότητας στους εργαζόμενους.

Στο πλαίσιο αυτού του έργου, που χρηματοδοτείται από το ΕΚΤ, διευκολύνονται περίπου 1.000 μεταβιβάσεις ετησίως.

### **Plan de continuidad empresarial (Σχέδιο συνέχειας επιχειρήσεων)**

**Χώρα:** Ισπανία

**Οργανισμός:**

Dirección General de Política de la PYME, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

**Περισσότερες πληροφορίες:** [www.plancontinuidadempresariales](http://www.plancontinuidadempresariales)

**Περιγραφή του μέτρου:**

Στόχος του μέτρου είναι η δημιουργία ενός πλαισίου για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων, με τη διευκόλυνση των επαφών ανάμεσα σε εν δυνάμει ενδιαφερόμενους για αγορά και πώληση επιχειρήσεων και την παροχή συμβουλών σε αυτούς σε όλη τη διάρκεια της διαδικασίας. Το σχέδιο συνέχισης της επιχείρησης συνίσταται στα ακόλουθα στοιχεία: έναν διαφανή και αξιόπιστο εθνικό μηχανισμό μεταβιβάσεων με δυνατότητα εφαρμογής του και σε άλλες περιοχές της Ευρώπης. Ο μηχανισμός αυτός περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, έναν ιστότοπο, μια βάση δεδομένων με προσφορές και ζήτηση επιχειρήσεων και άλλα στοιχεία που αποσκοπούν στη διευκόλυνση των επαφών μεταξύ εμπειρογνομόνων από το Red Nacional de Centros de Transmisión de Empresas (Εθνικό Δίκτυο Κέντρων Μεταβίβασης Επιχειρήσεων).

Το εν λόγω εθνικό δίκτυο πραγματοποιεί εκστρατείες ευαισθητοποίησης, δραστηριότητες παροχής συμβουλών και εποπτείας, που είναι αναγκαίες για την εξασφάλιση της επιτυχίας των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων. Τα κέντρα διευκολύνουν τις επαφές μεταξύ δυνητικών πωλητών και αγοραστών, παρέχοντάς τους συμβουλές σε όλη τη διάρκεια της διαδικασίας μέχρι να διασφαλιστεί η μεταβίβαση της επιχείρησης. Έχει αναπτυχθεί κοινή μεθοδολογία εργασίας γι' αυτά τα τρία κέντρα μεταβίβασης επιχειρήσεων.

Οι υπηρεσίες που παρέχονται σε αγοραστές περιλαμβάνουν την παροχή βοήθειας για τη δημιουργία προφίλ, τον προσδιορισμό της επιχείρησης που ανταποκρίνεται καλύτερα στο προφίλ τους, ανάλυση της προς πώληση επιχείρησης, παροχή νομικών και φορολογικών συμβουλών, κλπ.

Οι υπηρεσίες που παρέχονται σε πωλητές συνίστανται στη δημιουργία ενός προφίλ και προσθήκη της προσφοράς τους στη βάση δεδομένων, την αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης, την αναζήτηση αγοραστών και την παροχή βοήθειας για το κλείσιμο της συμφωνίας.

Το 2010 άρχισε ένα πιλοτικό στάδιο με τη συμμετοχή 11 κέντρων εγκατεστημένων σε εμπορικά επιμελητήρια. Στο πλαίσιο του σχεδίου θα υπάρξει πιστωτική διευκόλυνση ειδικού σκοπού ύψους 20 εκατ. ευρώ από την Empresa Nacional de Innovación (Εθνική Επιχείρηση Καινοτομίας) υπό μορφή δανείων για την αγορά των επιχειρήσεων.

## Έλεγχοι διαδοχής επιχειρήσεων (Nachfolgecheck)

Χώρα: Αυστρία

Οργανισμός: Wirtschaftskammer Österreich Gründer-Service

Περισσότερες πληροφορίες: [www.nachfolgeboerse.at](http://www.nachfolgeboerse.at) ; [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)

### Περιγραφή του μέτρου:

Σκοπός του μέτρου είναι να διευκολύνει ιδιοκτήτες να πωλήσουν την επιχείρησή τους και, κατά συνέπεια, να συμβάλει στην επιβίωση υφισταμένων ΜΜΕ και την προώθηση της ιδέας για την εξαγορά μιας επιχείρησης ως εναλλακτική επιλογή αντί της σύστασης νέας επιχείρησης από το μηδέν.

Οι «έλεγχοι διαδοχής» θα βοηθήσουν ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που προτίθενται να πωλήσουν την επιχείρησή τους να αποδείξουν στους δυνητικούς αγοραστές ότι η επιχείρησή τους είναι υγιής. Ένας ανεξάρτητος σύμβουλος αναλύει τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες της επιχείρησης, καλύπτοντας όλους τους τομείς από το μοντέλο της επιχείρησης μέχρι το λογιστικό σύστημα που εφαρμόζει και τον ισολογισμό. Η έκθεσή του αποκαλύπτει την κατάσταση στην οποία βρίσκεται η επιχείρηση και αν υπάρχουν δυνατότητες βελτίωσης. Η έκθεση παρέχει σε δυνητικούς αγοραστές μια εικόνα για τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που τους αναμένουν. Οι επιχειρήσεις που έχουν υποβληθεί σε έλεγχο διαδοχής παρουσιάζονται χωριστά στις αγγελίες πώλησης επιχειρήσεων.

## Kit.Brunello.System (KBS)

Χώρα: Ιταλία

Οργανισμός: StudioCentroVeneto sas

Περισσότερες πληροφορίες: [www.studiocentroveneto.com](http://www.studiocentroveneto.com)

### Περιγραφή του μέτρου:

Σκοπός του μέτρου είναι να συνειδητοποιήσουν οι επιχειρήσεις την ανάγκη έγκαιρου σχεδιασμού της μεταβίβασης και να τους παρασχεθεί βοήθεια καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας.

Το KBS είναι μια δέσμη εργαλείων για τη διαχείριση μεταβιβάσεων επιχειρήσεων που περιλαμβάνει: 1. ευαισθητοποίηση μέσω ενημερωτικών επιστολών και σεμιναρίων· 2. κατάρτιση και εγχειρίδιο για τις μεταβιβάσεις· 3. εργαλεία ανάλυσης - γρήγορος αυτοέλεγχος και ερωτηματολόγια με εξατομικευμένα χαρακτηριστικά· 4. παρακολούθηση - έλεγχοι βιωσιμότητας και καθοδήγηση· 5. γεωγραφική παρακολούθηση της κατάστασης των ΜΜΕ, συμπεριλαμβανομένων στατιστικών.

Το μέτρο αυτό διαθέτει τον σωστό σχεδιασμό εργαλείων τεχνολογικής πληροφορίας και επικοινωνίας ΤΠΕ και εξατομικευμένης προσέγγισης. Συμμετέχοντας σε πολυάριθμα διακρατικά έργα, καταλαβαίνει κανείς ότι είναι αναγκαία η παροχή βοήθειας σε ΜΜΕ κατά το στάδιο της μεταβίβασης και η παροχή αποτελεσματικών εργαλείων. Το KBS συμμετέχει επίσης στην εθνική ομάδα εμπειρογνομώνων για τη μεταβίβαση οικογενειακών επιχειρήσεων/επιχειρήσεων υπό το συντονισμό του Υπουργείου Οικονομικής Ανάπτυξης για τη διευκόλυνση της ανταλλαγής εμπειριών.



### 3.3 Αντιστοίχιση

**Διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων μέσω της δημιουργίας συστημάτων για την αντιστοίχιση και παροχή βοήθειας σε δυνητικούς πωλητές και αγοραστές**

Χώρα: Βέλγιο

Οργανισμός: SOWACCESS

Περισσότερες πληροφορίες: [www.sowaccess.be](http://www.sowaccess.be)

**Περιγραφή του μέτρου:**

Η SOWACCESS έχει δύο κύριες δραστηριότητες:

- Ευαισθητοποίηση και ενημέρωση επιχειρηματιών για το διακύβευμα της μεταβίβασης/εξαγοράς μιας επιχείρησης και, συνεπώς, για τη σημασία της προετοιμασίας και επαγγελματικής στήριξης κατά τη μεταβίβαση, τόσο για τον πωλητή όσο και τον αγοραστή, με σκοπό να εξασφαλιστεί η συνέχεια και η ανάπτυξη του τοπικού οικονομικού ιστού.
- Καθιέρωση επαφών ανάμεσα σε δυνητικούς αγοραστές οι οποίοι έχουν υποβληθεί σε έναν πρώτο έλεγχο (με βάση τις δεξιότητές τους, την εμπειρία και τα διαθέσιμα στοιχεία ενεργητικού) και τους πωλητές, με τη συνοδεία αναγνωρισμένων συμβούλων, συμβάλλοντας στο να υπάρξει μεγαλύτερη διαφάνεια στην αγορά.

Σκοπός του μέτρου είναι να εξασφαλιστεί η συνέχεια του τοπικού οικονομικού ιστού με την παροχή επαγγελματικής συνδρομής (τόσο για τον αγοραστή όσο και για τον πωλητή) και, κατά συνέπεια, να υπάρξει μεγαλύτερη διαφάνεια στην αγορά, ώστε να μπορέσουν οι τοπικές επιχειρήσεις να αναπτυχθούν μέσω εξωτερικής εξαγοράς (ο μηχανισμός καλύπτει την ευρύτερη περιοχή Βελγίου-Γαλλίας-Κάτω Χωρών).

Η SOWACCESS έχει κατορθώσει να δημιουργήσει ένα δίκτυο επαγγελματιών ειδικών σε μεταβίβασεις για τη στήριξη του μηχανισμού της. Σε διάστημα τεσσάρων ετών, ο μηχανισμός δικτύωσης έχει συμβάλει: στην πραγματοποίηση 1.005 επαφών μεταξύ αγοραστών και πωλητών, στη σύναψη 28 συμφωνιών, την υποβολή προσφορών από 102 εταιρίες και συναντήσεις με 880 αγοραστές. Για να εξασφαλιστεί η ανάπτυξη της και για να παρασχεθεί στις τοπικές MME η δυνατότητα διεθνοποίησης, η SOWACCESS συνήψε αποκλειστική εταιρική σχέση το 2006 με την MKBase στις Κάτω Χώρες και την CRA (πωλητές και αγοραστές επιχειρήσεων) στη Γαλλία το 2008.

#### **BNOA - bourse nationale des opportunités artisanales**

Χώρα: Γαλλία

Οργανισμός: Γαλλικό Εμπορικό Επιμελητήριο

Περισσότερες πληροφορίες: [www.bnoa.net](http://www.bnoa.net)

**Περιγραφή του μέτρου:**

Με τη στήριξη του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Ταμείου, τα γαλλικά Εμπορικά Επιμελητήρια έχουν δημιουργήσει μια εθνική εικονική αγορά για αγοραστές και πωλητές βιοτεχνικών επιχειρήσεων. Πρώτον, οι σύμβουλοι του δικτύου εμπορικών επιμελητηρίων προβαίνουν σε αξιολόγηση (έλεγχο) των επιχειρήσεων με τους πωλητές. Στη συνέχεια οι προσφορές κοινοποιούνται στο πλαίσιο της εθνικής ανταλλαγής

επιχειρήσεων για βιοτεχνικές επιχειρήσεις BNOA - bourse nationale des opportunités artisanales. Στον ιστότοπο της BNOA, οι πωλητές μπορούν εύκολα να εντοπίσουν δυνητικούς αγοραστές στη Γαλλία ή στον ευρωπαϊκό χώρο. Μπορούν επίσης να αναλύσουν τα κύρια χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων προς πώληση. Οι σύμβουλοι του δικτύου οργανώνουν την πρώτη συνάντηση ανάμεσα σε αγοραστές και πωλητές, παρέχουν στήριξη, πλαισιώνουν το μεταβατικό στάδιο και παρακολουθούν την όλη διαδικασία μεταβίβασης. Η BNOA είναι επίσης και ένα εργαλείο ενδοδικτύου των γαλλικών Εμπορικών Επιμελητηρίων: είναι εργαλείο διαχείρισης για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων και εργαλείο που περιέχει πληροφορίες για δυνητικούς αγοραστές.

## Διαδικτυακή αγορά

**Χώρα:** Δανία

**Οργανισμός:** Foreningen match-online.dk

**Περισσότερες πληροφορίες:** [www.match-online.dk](http://www.match-online.dk)

### Περιγραφή του μέτρου:

Το [www.match-online.dk](http://www.match-online.dk) είναι μια διαδικτυακή αγορά για την αγορά και πώληση μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν επίσης να αναζητήσουν ίδια κεφάλαια και οι επενδυτές θα μπορούσαν να προσφέρουν ίδια κεφάλαια. Η πρωτοβουλία έχει δημιουργηθεί στο πλαίσιο συνεργασίας ανάμεσα σε όλους τους φορείς που εμπλέκονται σε μεταβιβάσεις επιχειρήσεων, οι οποίοι εκπροσωπούνται από τις σημαντικότερες τράπεζες, από λογιστές, δικηγόρους, συμβούλους, οργανισμούς κλπ. Η αγορά είναι ανοιχτή σε όσους έχουν πρόσβαση στο διαδίκτυο.

Η περιγραφή όλων των εταιρειών είναι ανώνυμη, αλλά με παραπομπή στον ενδιάμεσο που πραγματοποίησε την καταχώριση. Μόνο εγκεκριμένοι ενδιάμεσοι φορείς μπορούν να καταχωρίζουν εταιρείες στην αγορά και όλες οι αρχικές επαφές πραγματοποιούνται μέσω των ενδιάμεσων φορέων. Η αντιστοίχιση των αγοραστών με τους πωλητές πραγματοποιείται αυτόματα και οι διαμεσολαβητές ενημερώνονται για ενδεχόμενες νέες καταχωρίσεις στη βάση δεδομένων με ηλεκτρονικό μήνυμα. Τα κριτήρια αναζήτησης δυνητικών αγοραστών και πωλητών είναι ο επαγγελματικός κλάδος (κωδικοί NACE), ο τόπος εγκατάστασης, οι πωλήσεις, ο αριθμός απασχολούμενων και το κεφάλαιο.

Το [www.match-online.dk](http://www.match-online.dk) τέθηκε σε εφαρμογή τον Σεπτέμβριο του 1999. Από τον Απρίλιο του 2001 επεκτάθηκε και καλύπτει τη Νότια Σουηδία και τη Βόρεια Γερμανία.

## Nexxt-Change

**Χώρα:** Γερμανία

**Οργανισμός:** Ομοσπονδιακό Υπουργείο Οικονομικών και Τεχνολογίας, KfW bank

**Περισσότερες πληροφορίες:** [www.nexxtchange.org](http://www.nexxtchange.org)

### Περιγραφή του μέτρου:

Η μεγαλύτερη πλατφόρμα στη Γερμανία (που είναι επίσης και η παλαιότερη) είναι ο ιστότοπος της πρωτοβουλίας Change [www.change-online.de](http://www.change-online.de). Οργανώθηκε από τις δύο εθνικές ενώσεις επιμελητηρίων της Γερμανίας και την τράπεζα KfW, η οποία ανήκει στο κράτος. Στη Γερμανία, η συμμετοχή σε τοπικό επιμελητήριο είναι υποχρεωτική για τις περισσότερες επιχειρήσεις, και θα μπορούσε να θεωρηθεί ότι ο

ιστότοπος Change υπόκειται στη διαχείριση του δημοσίου. Η άλλη μεγάλη δημόσια εθνική πλατφόρμα για μεταβίβαση επιχειρήσεων, ο ιστότοπος «nexxt [www.nexxt.org](http://www.nexxt.org), δημιουργήθηκε από το Ομοσπονδιακό Υπουργείο Οικονομικών και Τεχνολογίας. Η KfW συμμετείχε επίσης σε αυτή την πρωτοβουλία. Αυτές οι δύο αγορές μεταβιβάσεων ήταν απόλυτα επιτυχείς: περισσότερες από 1.800 αγγελίες που δημοσιεύθηκαν στις δύο βάσεις δεδομένων το 2005 είχαν σαν αποτέλεσμα την ολοκλήρωση των μεταβιβάσεων.

Τον Ιανουάριο του 2006, δημιουργήθηκε μια εθνική βάση δεδομένων για μεταβιβάσεις μετά τη συγχώνευση των βάσεων Change και «nexxt». Η τράπεζα KfW και το Ομοσπονδιακό Υπουργείο Οικονομικών και Τεχνολογίας διαχειρίζονται τον ιστότοπο [www.nexxtchange.org](http://www.nexxtchange.org). Κάθε πρώην ενδιάμεσος φορέας των ιστότοπων Change και «nexxt» έχει πρόσβαση στη νέα βάση δεδομένων.

Οι διαφημίσεις εισάγονται στις βάσεις δεδομένων από τους εταίρους του δικτύου, δηλαδή επιμελητήρια, τράπεζες, συμβούλους και οργανισμούς προώθησης επιχειρήσεων που συμμετέχουν στο nexxtchange. Η υπηρεσία αυτή παρέχεται δωρεάν, διότι τα έξοδα καλύπτονται από τις συνδρομές μελών (οι τράπεζες παρέχουν δωρεάν καταχώριση για την εξυπηρέτηση των επιχειρηματιών πελατών τους). Ωστόσο, ορισμένοι οργανισμοί παρέχουν και πρόσθετες υπηρεσίες (π.χ. δημιουργία προφίλ χρηματοδότησης για την εξαγορά) για τις οποίες θα μπορούσαν να εισπράξουν αμοιβή.

## 3.4 Χρηματοδότηση

### Επιχειρηματικά δάνεια στη Φινλανδία

**Χώρα:** Φινλανδία

**Οργανισμός:** Finnvera plc

**Περισσότερες πληροφορίες:** [www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)

#### Περιγραφή του μέτρου:

Η Finnvera plc είναι ειδικευμένη εταιρεία χρηματοδότησης που παρέχει υπηρεσίες χρηματοδότησης για την προώθηση εγχώριων πράξεων φινλανδικών επιχειρήσεων και την προώθηση των εξαγωγών και της διεθνοποίησης επιχειρήσεων. Για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων μπορεί να παρέχει άμεση χρηματοδότηση ή διάφορους τύπους εξασφαλίσεων, παραδείγματος χάρι για την αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης ή για ενδιάμεση χρηματοδότηση, για την καταβολή του τιμήματος της επιχείρησης ή για τις επενδυτικές ανάγκες και τις ανάγκες σε κεφάλαιο λειτουργίας. Η Finnvera δεν χορηγεί επιχειρηματικά κεφάλαια.

Το χρηματοδοτικό μέσο που παρέχεται ειδικά για μεταβιβάσεις επιχειρήσεων αποκαλείται «επιχειρηματικό δάνειο» (εφαρμόζεται από την 1η Σεπτεμβρίου 2001). Το επιχειρηματικό δάνειο προορίζεται για περιπτώσεις καταβολής ή αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου μιας ανώνυμης εταιρείας, επένδυσης σε ομόρρυθμη ή σε ετερόρρυθμη εταιρεία, ή σε περιπτώσεις αγοράς μετοχών ή συμμετοχών. Σε αυτές τις περιπτώσεις, το επιχειρηματικό δάνειο μπορεί να χρησιμοποιείται κατά τη σύσταση μιας εταιρείας ή αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της, σε περίπτωση διαδοχής στην επιχείρηση ή εξαγοράς επιχειρήσεων.

Ο αιτών επιχειρηματικό δάνειο πρέπει να είναι μέτοχος που κατέχει τουλάχιστον το 20% του μετοχικού κεφαλαίου και των δικαιωμάτων ψήφου μιας ανώνυμης εταιρείας ή εταίρος ομόρρυθμης εταιρείας ή ομόρρυθμος εταίρος ετερόρρυθμης εταιρείας. Οι αιτούντες πρέπει να εργάζονται με πλήρη απασχόληση για την επιχείρηση και να εξασφαλίζουν τα εισοδήματά τους μέσω της επιχείρησης. Το δάνειο είναι ατομικό δάνειο στον επιχειρηματία. Μπορεί επίσης να χορηγηθεί σε περισσότερα ιδρυτικά μέλη της ίδιας εταιρείας. Το ανώτατο ποσό του δανείου είναι 85.000 ευρώ.

## Prêt au démarrage

Χώρα: Λουξεμβούργο

Οργανισμός: Société Nationale de Crédit et d'Investissement

Περισσότερες πληροφορίες: [www.snci.lu](http://www.snci.lu)

### Περιγραφή του μέτρου:

Το μέτρο 'δάνειο για το ξεκίνημα' (prêt au démarrage) τέθηκε σε εφαρμογή τον Μάρτιο του 2002 από την Société Nationale de Crédit et d'investissement (SNCI) του Λουξεμβούργου. Αυτό το δάνειο χωρίς εγγύηση δημιουργήθηκε για να βοηθηθούν νέοι επιχειρηματίες οι οποίοι δεν διαθέτουν ίδιο κεφάλαιο κατά τη σύσταση ή την εξαγορά μιας επιχείρησης. Για να αποκτήσει πρόσβαση σε αυτό το σύστημα παροχής πιστώσεων, ο επιχειρηματίας πρέπει να ικανοποιεί ορισμένους όρους: πρέπει να δημιουργεί την πρώτη του επιχείρηση, να έχει λάβει όλες τις νόμιμες άδειες, τουλάχιστον το 15% της επιλέξιμης δαπάνης πρέπει να χρηματοδοτείται με ίδια κεφάλαια του επιχειρηματία και η βιωσιμότητα του έργου πρέπει να αποδεικνύεται με επιχειρηματικό σχέδιο. Το δάνειο έχει διάρκεια 10 ετών (με δυνατότητα παράτασης τεσσάρων ετών) και το ποσό του κυμαίνεται από 5.000 ευρώ έως 250.000 ευρώ. Το επιτόκιο του δανείου είναι καθαρό επιτόκιο που διαφέρει ανάλογα με τη γενική εξέλιξη των επιτοκίων της αγοράς χωρίς πρόσθετες προμήθειες ή αμοιβές. Δεν απαιτείται εγγύηση.

## VækstKaution

Χώρα: Δανία

Οργανισμός: VækstFonden

Περισσότερες πληροφορίες: [www.vf.dk](http://www.vf.dk)

### Περιγραφή του μέτρου:

Το VækstFonden (Δανικό Ταμείο Επενδύσεων) έθεσε σε εφαρμογή πρόγραμμα εγγύησης δανείων VækstKaution το 2000. Στόχος του προγράμματος είναι να βοηθήσει τις ΜΜΕ χρηματοδοτώντας το αναπτυξιακό δυναμικό τους. Το πρόγραμμα στηρίζει τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων με την έκδοση εγγυήσεων οι οποίες καλύπτουν την πληρωμή αξίας επωνυμίας που χρηματοδοτείται από την τράπεζα, αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό τις δυνατότητες του αγοραστή να συγκεντρώσει ένα ικανοποιητικό πακέτο χρηματοδότησης. Χορηγούνται εγγυήσεις που καλύπτουν τα δύο τρίτα τραπεζικών δανείων μέχρι ποσού 2,5 εκατ. DKK (336.000 ευρώ) και το 50% των δανείων που υπερβαίνουν τα 2,5 εκατ. DKK μέχρι ανώτατο συνολικό δάνειο 5 εκατ. DKK (672.000 ευρώ). Οι τράπεζες, που ικανοποιούν συγκεκριμένους όρους, χειρίζονται όλες τις απαιτήσεις του δανείου.

## Fonds de participation/Participatiefonds

Χώρα: Βέλγιο

Οργανισμός: Fonds de participation/Participatiefonds

Περισσότερες πληροφορίες: [www.fonds.org](http://www.fonds.org)

### Περιγραφή του μέτρου:

Το Ταμείο Συμμετοχών (Fonds de participation/Participatiefonds) είναι δημόσιος οργανισμός που χορηγεί δάνεια για μεταβιβάσεις (prêt 'transmission'/'overdracht' lening) με σκοπό τη χρηματοδότηση μέρους της μεταβίβασης μιας επιχείρησης ή την αγορά μιας πλειοψηφικής συμμετοχής σε μια ΜΜΕ. Αυτό το δάνειο διευκολύνει επίσης τη λήψη τραπεζικού δανείου, το οποίο έχει συμπληρωματικό χαρακτήρα. Απευθύνεται σε αυτοαπασχολούμενους, διαχειριστές επιχειρήσεων ή διαχειριστές μιας εταιρείας οι οποίοι εργάζονται ως αυτοαπασχολούμενοι για διάστημα μικρότερο του ενός έτους. Όσον αφορά τα νομικά πρόσωπα, το κριτήριο αυτό εφαρμόζεται στους διαχειριστές της επιχείρησης. Το δάνειο είναι δάνειο μειωμένης εξασφάλισης με ελκυστικό επιτόκιο. Το ανώτατο ποσό του δανείου είναι 125.000 ευρώ. Υποβάλλονται αιτήσεις μέσω της ιδιωτικής τράπεζας που χορηγεί το συμπληρωματικό δάνειο και έχει συνάψει συμφωνία με το Fonds de participation/ Participatiefonds.

## Εγγύηση μεταβιβάσεων για ΜΜΕ

Χώρα: Γαλλία

Οργανισμός: OSEO

Περισσότερες πληροφορίες: [www.oseo.fr](http://www.oseo.fr)

### Περιγραφή του μέτρου:

Στη Γαλλία, υπάρχει ένα εθνικό ταμείο εγγύησης μεταβιβάσεων για τις ΜΜΕ ( το "Contrat Développement Transmission" Σύμβαση Ανάπτυξη Μεταβίβαση. Που δίνει δάνειο χωρίς εγγύηση και το NACRE Nouvel accompagnement à la création d'entreprise- Νέα στήριξη για τη δημιουργία της επιχείρησης- είναι ένα άλλο δημόσιο ταμείο συνδρομής ΜΜΕ που βοηθάει στην παροχή μακροπρόθεσμης στήριξης του σχεδίου μεταβίβασης και στη συγχρηματοδότηση του έργου.

## 3.5 Πρόσθετα παραδείγματα ορθής πρακτικής

Τα προαναφερθέντα παραδείγματα ορθής πρακτικής έχουν επιλεγεί από τον κατάλογο ορθών πρακτικών της πολιτικής της ΕΕ για τις ΜΜΕ, που είναι διαθέσιμος στη διεύθυνση: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/best-practices/database/SBA>.

Ο εντοπισμός ορθών πρακτικών είναι μια συνεχής προσπάθεια και δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στις πρακτικές που χρηματοδοτούνται από τα διαρθρωτικά ταμεία. Στο πλαίσιο αυτής της σειράς θα υπάρξει και οδηγός σύνταξης αιτήσεων για έργα χρηματοδοτούμενα από τα διαρθρωτικά ταμεία

Επίκαιρες πληροφορίες γι' αυτή την πρωτοβουλία θα είναι διαθέσιμες στον ιστότοπο της Επιτροπής. Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/regional-sme-policies>.

## Σημειώσεις







Πώς θα στηριχθεί η πολιτική για τις ΜΜΕ από τα διαρθρωτικά ταμεία

## Διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων