

Φήμη και Πελατεία: (goodwill)

Τα στοιχεία μίας επιχείρησης που δημιουργούν ικανό όγκο πελατών ώστε να υπάρχουν κέρδη επιπλέον μιας λογικής απόδοσης στα άλλα περιουσιακά στοιχεία της.

Το άυλο περιουσιακό στοιχείο που προκύπτει από το όνομα, τη φήμη και άλλους συναφείς παράγοντες που δεν έχουν προσδιοριστεί ούτε αποτιμηθεί ξεχωριστά, αλλά παράγουν οικονομικό όφελος.



... Μέρος του ρόλου μας είναι να προστατεύσουμε πωλητή και αγοραστή από συναισθηματικά ξεσπάσματα ...



Η τέχνη της Διατήρησης της «Φήμης και Πελατείας» και της Καλής Πίστης Άρθρο της Suzanne De Lucia, CBI, Fellow of the IBBA, από το εβδομαδιαίο Newsletter του IBBA.

Όταν πουλάμε μια κερδοφόρο επιχείρηση, στην πλειοψηφία των περιπτώσεων αυτό που πουλάμε δεν είναι τίποτα άλλο από Φήμη και Πελατεία. Τι είναι όμως αυτό το νεφελώδες κατασκεύασμα;

Η Φήμη και Πελατεία είναι η ζωογόνος δύναμη μιας επιχείρησης. Τα ενσώματα πάγια είναι απλά «πράγματα» χωρίς τη συνεκτική δύναμη της Φήμης και Πελατείας.

... Η πώληση μιας κερδοφόρου επιχείρησης είναι στην ουσία πώληση Φήμης και Πελατείας. Τα ενσώματα πάγια είναι «πράγματα» χωρίς τη Φήμη και Πελατεία ...

Η ζωογόνος δύναμη μιας επιχείρησης είναι η δυνατότητα παραγωγής μελλοντικού εισοδήματος και η δυνατότητα επανάληψης των σημερινών κερδών.

Πιστεύω ότι ένας από τους σημαντικότερους λόγους για τους οποίους εμπλεκόμαστε σαν ενδιάμεσοι στη μεταβίβαση επιχειρήσεων είναι να εξυψώσουμε, να προστατεύσουμε και να διαχειριστούμε τη μεταβίβαση αυτού του εύθραυστου περιουσιακού στοιχείου. Η δουλειά μας είναι να επιχειρηματολογήσουμε πειστικά ότι η κάθε επιχείρηση αξίζει περισσότερο από το άθροισμα των ενσώματων περιουσιακών στοιχείων της, και να κάνουμε το καλύτερο δυνατό ώστε να μεταβιβαστούν όλα τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης, υλικά και άυλα,

στον αγοραστή.

Από τη μεριά της θέσης εμπιστοσύνης που έχουμε απέναντι στον πωλητή, η διαπραγμάτευση του τιμήματος και των όρων της πώλησης μιας επιχείρησης μπορεί να παρομοιαστεί με ένα bulldog που παλεύει για το μεγαλύτερο μερίδιο της λείας. Η προσέγγιση αυτή δουλεύει πολύ καλά όταν η πώληση αφορά ενσώματα πάγια, και επικρατούν οι δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης. Ωστόσο, όταν διακυβεύεται η μελλοντική επιτυχία του αγοραστή το παιχνίδι αλλάζει.

... Παρά τη θέση εμπιστοσύνης έναντι του πωλητή δεν μπορούμε να διαπραγματευόμαστε το τίμημα σαν bulldog που επιδιώκει το μεγαλύτερο μέρος της λείας, όταν διακυβεύεται η επιτυχία του αγοραστή. Υπάρχει πολύ μεγάλη διαφορά μεταξύ της επίτευξης της καλύτερης τιμής για τον πωλητή, και μίας συναλλαγής όπου ο αγοραστής είναι αποτυχία ...

Μέρος του ρόλου μας είναι να ενεργήσουμε ως ουδέτερη ζώνη και προσφέρουμε τον κυματοθραύστη πάνω στον οποίο θα σκάσουν τα κύματα των απωθημένων της απογοήτευσης και των αγωνιών που συχνά υπάρχουν σε μία συναλλαγή. Αν και δεν είναι πάντοτε ευχάριστο να είμαστε οι αποδέκτες των συναισθηματικών ξεσπασμάτων ενός εκ των

μερών, είναι πολύ προτιμότερο να τους επιτρέψουμε να τα εξωτερικεύσουν, να συζητήσουν λογικά μαζί μας και να προστατεύσουμε το άλλο μέρος της συναλλαγής από μία εμπειρία που κατά πάσα πιθανότητα θα σηματοδοτούσε την οριστική κατάρρευση των διαπραγματεύσεων.

Επιπλέον, στο σημερινό δικομανικό κόσμο όπου η αποτυχία οφείλεται πάντα στο σφάλμα κάποιου άλλου, πιστεύω ότι εξυπηρετώ τα συμφέροντα του πελάτη μου όχι μόνο με το να επιτύχω ένα καλό τίμημα με καλούς όρους, αλλά και με το να τον κρατήσω μακριά από τις αίθουσες των δικαστηρίων. Είναι προς το κοινό όφελος πωλητή και αγοραστή η δομή της συμφωνίας να επιτρέπει στον αγοραστή να καρπωθεί τα οφέλη από την επένδυσή του.

Επίσης πιστεύω ότι οι περισσότερες μεταβιβάσεις επιχειρήσεων πρέπει να πραγματοποιούνται με τέτοιο τρόπο ώστε και τα δύο μέρη να βγουν κερδισμένα. Στις περιπτώσεις όπου ο αγοραστής περιμένει να ωφεληθεί από τις

... οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων πρέπει να πραγματοποιούνται με τέτοιο τρόπο ώστε και τα δύο μέρη να βγουν κερδισμένα ...

σχέσεις του πωλητή με τους πελάτες, τους υπαλλήλους και τους διανομείς του, το καλύτερο είναι να προσπαθήσουμε να



**Οι επαγγελματίες στην
πώληση και αγορά μικρών
και μεσαίων επιχειρήσεων**

Αγίας Βαρβάρας 35
Χαλάνδρι 15231

Τηλ.: +30 210 6714800
Fax: +30 210 6714808
E-mail: synapsis@synapsisnet.com
www.synapsisnet.com

ΝΕΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας οι οποίες καλύπτουν πλέον όλο το φάσμα των επιχειρηματικών αποφάσεων. Το τελευταίο δίδμηνο προστέθηκαν οι εξής ευκαιρίες:

Coffeeway Franchises

Πάτρα, Λαμία, Ρέθυμνο και πρωτεύουσες νομών σε όλη την Ελλάδα

Στέλεχος Πωλήσεων, The Stand Company

Η εταιρεία The Stand Company, πρωτοπόρος στην παραγωγή βάσεων/πλασιών προβολής & διαφήμισης προϊόντων (stands), ζητά για άμεση πρόσληψη για τα κεντρικά γραφεία της στην Μεταμόρφωση Αττικής:

Για περισσότερες πληροφορίες δείτε το δικτυακό μας τόπο ή επικοινωνήστε μαζί μας.

Αν δεν επιθυμείτε να λαμβάνετε τις «Επιχειρηματικές Αποφάσεις», επικοινωνήστε μαζί μας.

Η τέχνη της Διατήρησης της «Φήμης και Πελατείας» και της Καλής Πίστης (συνέχεια από τη σελίδα 1)

διατηρηθούν καλές σχέσεις μεταξύ τους.

Στη μεταβατική περίοδο, πωλητής και αγοραστής θα περνούν μαζί σημαντικό μέρος του χρόνου τους, και συνεπώς είναι απολύτως απαραίτητο να μπορούν να συνεργαστούν ώστε να διασφαλιστεί ότι ο πωλητής πραγματικά προετοιμάζει την επιτυχία του αγοραστή. Αν οι διαπραγματεύσεις είναι μονόπλευρες, εξαντλητικές ή και επίπονες ή αν ένα από τα δύο μέρη αισθάνεται αδικημένο, η Φήμη και Πελατεία της συναλλαγής εκτίθεται σε κίνδυνο. Υπάρχει

πολύ μεγάλη διαφορά μεταξύ της διαπραγμάτευσης της καλύτερης δυνατής τιμής για τον πωλητή εντολέα σας με μία συναλλαγή όπου ο αγοραστής είναι καταδικασμένος σε σχεδόν σίγουρη καταστροφή.

... Αν οι διαπραγματεύσεις είναι μονόπλευρες η Φήμη και Πελατεία εκτίθεται σε κίνδυνο ...

Εάν ο πωλητής παραμένει οικονομικά ενεργός στην εταιρεία - μέσω ανεξόφλητου υπόλοιπου τιμήματος ή υπόλοιπου τιμήματος εξαρτημένου από την πορεία της επιχείρησης - η ανάγκη

της διατήρησης των καλών σχέσεων μεταξύ αγοραστή και πωλητή είναι ακόμα μεγαλύτερη.

Σε τελική ανάλυση, όταν όχι μόνο η Φήμη και Πελατεία, αλλά και η καλή πίστη διατηρούνται και μεταβιβάζονται στον αγοραστή οι πιθανότητες επιτυχίας του απογειώνονται. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα πιο ευτυχημένους πωλητές και αγοραστές, μία πιο ομαλή διαδικασία μεταβίβασης και λιγότερες δικαστικές διαμάχες και περισσότερες συστάσεις για εσάς από όλα τα εμπλεκόμενα μέρη.

Ο πωλητής πρέπει να προετοιμάζει



... την επιτυχία του αγοραστή