



## Χρήσιμες Συμβουλές

Ελάτε να συζητήσουμε για την επόμενη μέρα της επιχείρησής πριν θεωρήσετε την πώληση ως εναλλακτική λύση!

Όταν οι περισσότεροι ιδιοκτήτες φτάσουν να θεωρήσουν την πώληση ως εναλλακτική λύση, συνήθως η πώληση είναι αδύνατη ...

Η αξία μίας επιχείρησης δεν προσδιορίζεται ούτε λογιστικά, ούτε μαθηματικά.

Κάθε επιχείρηση είναι μοναδική και κάθε αποτίμηση είναι ταυτόχρονα τέχνη και επιστήμη.



## ΛΑΘΟΣ

«Διάλυση Τιμών λόγω πώλησης της επιχείρησής!»



## ΣΩΣΤΟ

... Πώληση του αποθέματος λόγω διάλυσης της επιχείρησής ...

## Γιατί να χρησιμοποιήσετε έναν Πιστοποιημένο Μεσολαβητή Επιχειρήσεων (CBI)

Αντιμετωπίζετε ως πιθανότητα την πώληση της επιχείρησής σας; Ως ιδιοκτήτης μίας επιχείρησης γνωρίζετε πολύ καλά ότι αργά ή γρήγορα θα έρθει η ημέρα που θα αποχωρήσετε από την καθημερινή διοίκηση της επιχείρησής σας.

**Η πώληση της επιχείρησής σας θα είναι πιθανότερα μια από τις πιο σημαντικές αποφάσεις της επιχειρηματικής σας σταδιοδρομίας.**

Ακόμα και αν έχετε μία σωστή εικόνα της αξίας της επιχείρησής σας, αντίθετα με την πλειοψηφία των ιδιοκτητών μεσαίων και μικρών επιχειρήσεων, υπάρχουν πάρα πολλές παράμετροι που θα πρέπει να συνυπολογίσετε πριν υποβάλλετε την επιχείρησή σας στην ετυμηγορία της αγοράς: Είναι τώρα η καλύτερη στιγμή για την πώληση; Πρέπει να απαιτήσω να καταβληθεί το σύνολο του τιμήματος με την υπογραφή της συμφωνίας; Πως διασφαλίζεται η εμπιστευτικότητα;

**Συνεργαστείτε με έναν Πιστοποιημένο Μεσολαβητή Επιχειρήσεων (CBI)**

τον επαγγελματία που κατανοεί πλήρως τι απαιτείται για την επιτυχημένη ολοκλήρωση της πώλησης μίας επιχείρησης. Θα προσφέρει υπηρεσίες μεγάλης αξίας στη δύσκολη διαδικασία της πώλησης και θα σας βοηθήσει να την ολοκληρώσετε με τους καλύτερους δυνατούς όρους και με τις λιγότερες δυνατές

επιπλοκές.

Η πιστοποίηση CBI απονέμεται από το International Business Brokers Association (IBBA) σε εκείνα τα μέλη του που πληρούν τα κριτήρια εκπαίδευσης και σεβασμού της δεοντολογίας.

Το IBBA, με περισσότερα από 1800 μέλη σε όλο τον κόσμο, είναι ο μεγαλύτερος, διεθνής, μη κερδοσκοπικός οργανισμός που λειτουργεί αποκλειστικά για το συμφέρον εταιρειών και ανθρώπων που εμπλέκονται στις μεταβιβάσεις μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

**Ο CBI είναι ένας έμπειρος επαγγελματίας που μπορεί αποδεδειγμένα να επικαλείται την τεχνογνωσία του.**

Έχοντας όλες τις απαραίτητες δεξιότητες που απαιτούνται για την εμπιστευτική προβολή της επιχείρησής σας, τις διαπραγματεύσεις και τον χειρισμό όλων των πολύπλοκων διαδικασιών, ο CBI μπορεί να ολοκληρώσει με επιτυχία την πώληση ή την αγορά μίας επιχείρησης.

Για να λάβει την πιστοποίηση, το μέλος του IBBA πρέπει να εκπληρώσει τα ακόλουθα κριτήρια:

**Εκπαίδευση:** Ο CBI πρέπει να συμπληρώσει ένα σύνολο υποχρεωτικών και μη σεμιναρίων που προσφέρει το IBBA και πρέπει ταυτόχρονα να αποδείξει την δέσμευσή του στην επαγγελματική επιμόρφωση καθώς απαιτείται **συνεχής εκπαίδευση και τακτική ανανέωση της πιστοποίησής.**

**Εμπειρία:** Ο CBI πρέπει να συνδυάζει τις γνώσεις με την εμπειρία με συνδυασμένο ελάχιστο όριο τα 3 χρόνια.

**Γνώσεις:** Ο CBI πρέπει να αποδεικνύει το υψηλό επίπεδο των γνώσεων που αποκόμισε από την παρακολούθηση των σεναρίων ολοκληρώνοντας με επιτυχία τις σχετικές εξετάσεις και τη συνολική εξέταση μετά την ολοκλήρωση των απαιτούμενων σεμιναρίων.

**Δεοντολογία:** Ο CBI πρέπει να κατανοεί πλήρως τον κώδικα δεοντολογίας του IBBA και να τον εφαρμόζει κατά την άσκηση του επαγγέλματος του.

Το υψηλότερο επίπεδο γνώσεων και εκπαίδευσης υποδηλώνει ότι ο Πιστοποιημένος Μεσολαβητής Επιχειρήσεων θα έχει περισσότερες προσβάσεις σε ανθρώπους και πληροφορίες από άλλους επαγγελματίες του κλάδου.

**Η εμπειρία και οι γνώσεις του Πιστοποιημένου Μεσολαβητή Επιχειρήσεων σχετικά με τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά είναι πρωτεύουσας σημασίας για οποιονδήποτε σκέφτεται την πώληση της επιχείρησής του.**

Αν σκέφτεστε την πώληση της επιχείρησής σας θα χρειαστείτε όλα τα πλεονεκτήματα που μπορείτε να συγκεντρώσετε σε προετοιμασία, γνώσεις και εμπειρία.



# SYNAPSIS

Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων

**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](mailto:synapsis@synapsisnet.com)  
[www.synapsisnet.com](http://www.synapsisnet.com)

## ΝΕΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΕΙΕΣ

### Master Franchise, Precision Badges

Ένα σύστημα με αποδεδειγμένο ιστορικό που πουλάει επακριβώς (precisely) αυτό που λέει το όνομά του: κονκάρδες (badges), που συναντάμε σε όλες τις πτυχές της καθημερινής μας ζωής από τις ταμπέλες με τα ονόματα των υπαλλήλων εστιατορίων fast food και casual dining, μέχρι τα εμβλήματα και τα μπρελόκ σχολείων και τα διακριτικά κυβερνητικών υπηρεσιών και συλλόγων ...

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

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

### Δεν υπάρχει διαδοχή στην επιχείρησή σας;

Το φαινόμενο είναι ιδιαίτερα συνηθισμένο στις οικογενειακές επιχειρήσεις. Αντίθετα με τον προγραμματισμό και τις προσδοκίες των προηγούμενων γενεών, η νέα γενιά αποφασίζει να τραβήξει το δικό της δρόμο και η οικογενειακή επιχείρηση αντιμετωπίζει πλέον την προοπτική να σταματήσει να είναι οικογενειακή.

Μπροστά σε μια τέτοια εξέλιξη, συνήθως, τα συναισθήματα της πικρίας και της απογοήτευσης οδηγούν σε «προβλήματα παράλογα» (τίτλος πρόσφατου βιβλίου πάνω στα οικονομικά της ανθρωπίνης συμπεριφοράς) οικονομικά αποφάσεις. Κοινό χαρακτηριστικό: ο ιδιοκτήτης επιχειρηματίας παραμένει στο τιμόνι αλλά έχει χάσει το κέφι και το δυναμισμό και δεν

«τρέχει» πια την επιχείρηση, η επιχείρηση φθίνει και λίγους μήνες πριν το οριστικό κλείσιμο γίνεται μια απέλπιδα προσπάθεια πώλησης με τη φρούδα ελπίδα της ανάκτησης της παλαιάς αξίας της εταιρείας.

**Αν, για οποιοδήποτε λόγο, δεν υπάρχει διαδοχή στην επιχείρησή σας, οι επιλογές σας δεν είναι αναγκαστικά περιορισμένες.**

Η εταιρεία που σας προσέφερε μια πολύ καλή μέχρι τώρα ζωή για εσάς και την οικογένειά σας μπορεί να σας προσφέρει μια εξίσου καλή, ή και ακόμα καλύτερη, σύνταξη.

Το κλειδί για την αξιοποίηση των εναλλακτικών λύσεων, από τις οποίες η πώληση σε τρίτο, εκτός εταιρείας πρόσωπο δεν είναι απαραίτητα η

ενδεδειγμένη λύση, είναι η προετοιμασία.

Αν ο επιθυμητός χρόνος παραμονής σας στην εταιρεία είναι 10 χρόνια τότε ίσως είναι ακόμα νωρίς για να σας προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας. Αν είναι 5 χρόνια, θα πρέπει να έχουμε πραγματοποιήσει την πρώτη μας συνάντηση μέσα στο επόμενο τρίμηνο. Αν όμως είναι λιγότερο από 3 χρόνια, θα έπρεπε να έχουμε ήδη συναντηθεί.

**Ελάτε να προετοιμάσουμε την επόμενη μέρα της επιχείρησή σας.**

Αν η εταιρεία σας συνεχίσει μετά από εσάς θα έχετε πολλαπλά οφέλη, οικονομικά και μη, και, παράλληλα, θα έχετε προσφέρει και μια τεράστια υπηρεσία στην εθνική οικονομία.

