

Έρευνα του Business Brokerage Press.

Στην έρευνα συμμετείχαν 332 επαγγελματίες και 9 χώρες εκτός Η.Π.Α.

- 58% απάντησε ότι η τυπική αμοιβή τους είναι 10%.
- Η τυπική αμοιβή ήταν 12% για το 14% των συμμετεχόντων
- Η ελάχιστη αμοιβής ήταν \$ 13.470 (μ.ο.)
- 36% χρεώνει και σταθερή αμοιβή —συμψηφιζόμενη με τυχόν αμοιβή επιτυχίας — συχνά ή πολύ συχνά ή πάντα.
- 88% χρησιμοποιεί τα Διαθέσιμα Κέρδη Πωλητή ως παράμετρο υπολογισμού του τιμήματος

ΑΞΙΑ
=
3 ΕΩΣ 5
ΦΟΡΕΣ
ΤΑ
ΚΕΡΔΗ

«Μία επιχείρηση αξίζει 3 έως 5 φορές τα κέρδη της»

Ο γνωστός αυτός «κανόνας» αντί να δίνει απαντήσεις δημιουργεί ερωτήματα. Πριν λοιπόν επιχειρήσετε να τον εφαρμόσετε ή όταν κάποιος σας τον παρουσιάσει ως αδιαμφισβήτητο, θα πρέπει να ρωτήσετε ή να αναρωτηθείτε τα εξής:

Τι περιλαμβάνει η «αξία της επιχείρησης»;

Τα περιουσιακά στοιχεία και τις υποχρεώσεις; Θα πληρώσετε δηλαδή € 500.000 για να αποκτήσετε το 100% των μετοχών ή των μεριδίων μίας εταιρείας που έχει κέρδη € 100.000; Θα πληρώσετε € 500.000 για το 100% μίας εταιρείας που έχει κέρδη € 100.000 και μηδενικό δανεισμό και επίσης € 500.000 για μια εταιρεία που έχει κέρδη € 100.000 και δανεισμό € 500.000;

Μήπως η αξία της επιχείρησης αφορά μόνο τα περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας;

Όλα τα περιουσιακά στοιχεία ή μόνο τα άυλα; Με το απόθεμα τι γίνεται; Θα πληρώσετε € 500.000 για ένα κατάστημα λιανικής που έχει κέρδη € 100.000 και απόθεμα € 10.000 και επίσης € 500.000 για ένα κατάστημα λιανικής με κέρδη € 100.000 και απόθεμα € 100.000;

Αν η αξία της επιχείρησης που προκύπτει από τον «κανόνα» περιλαμβάνει μόνο τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, σε ποια αξία θα αγοράσετε τα ενσώματα περιουσιακά στοιχεία; Στη λογιστική ή σε μία εύλογη αξία αγοράς;

Ασχέτως του ορισμού που

επιλέξατε, περιλαμβάνεται στην αξία της επιχείρησης (και συνεπώς στο τίμημα που θα διαπραγματευτείτε) η συμφωνία μη ανταγωνισμού με τον πωλητή; Πόσο διάστημα καλύπτει αυτή η συμφωνία; Ποια γεωγραφική περιοχή; Περιλαμβάνεται στην αξία της επιχείρησης η εκπαίδευση του αγοραστή από τον πωλητή; Για ποιο διάστημα;

Περιλαμβάνεται στην αξία της επιχείρησης η συμφωνία μη ανταγωνισμού; Η εκπαίδευση του αγοραστή από τον πωλητή;

Αφού λοιπόν προσδιορίσατε τι θα αγοράσετε ή τι θα πουλήσετε, ας έρθουμε στα «κέρδη».

Ποια κέρδη πρέπει να πολλαπλασιάσουμε με 3 ή 5 για να βρούμε την αξία;

Τα προ φόρων ή τα μετά από φόρους; Χρησιμοποιώντας πολλαπλασιαστή 5 σε μία Ε.Π.Ε. με κέρδη € 100.000 η διαφορά στο τίμημα ανέρχεται σε € 125.000!!!

Με τις αποσβέσεις τι γίνεται;

Ένα καινούριο εστιατόριο με κέρδη € 100.000 (προ αποσβέσεων), αξία εξοπλισμού € 100.000 και αποσβέσεις € 20.000 – δηλαδή κέρδη προ φόρων € 80 χιλ. – αξίζει € 400.000 ενώ το ίδιο εστιατόριο τον έκτο χρόνο όταν οι αποσβέσεις είναι μηδενικές αξίζει € 100.000 παραπάνω; Και αν το εστιατόριο τον 6ο χρόνο χρειάζεται ανακαίνιση ή ανανέωση του εξοπλισμού τι

γίνεται;

Ποιας χρονιάς κέρδη πρέπει να χρησιμοποιήσουμε, ανεξαρτήτως ορισμού;

Της τελευταίας; Της τρέχουσας; Ή μήπως του μέσου όρου των τριών τελευταίων ετών; Σε κάθε περίπτωση, ο «κανόνας» – και οποιαδήποτε άλλη μηχανιστική προσέγγιση – θα μας δώσει την ίδια αξία στην Επιχείρηση Α' που είχε κέρδη το 2005 € 5.000, το 2006 € 25.000 και το 2007 € 50.000 και στην Επιχείρηση Β' που είχε κέρδη το 2005 € 50.000, το 2006 € 25.000 και το 2007 € 5.000. Σας ακούγεται λογικό;

Ποια έξοδα περιλαμβάνονται στον υπολογισμό των κερδών;

Ο μισθός του ανθρώπου που τρέχει την επιχείρηση περιλαμβάνεται; Μια επιχείρηση που έχει κέρδη € 100.000 μετά από την αφαίρεση του μισθού του Γενικού Διευθυντή € 50.000 αξίζει € 500.000, ενώ η ίδια επιχείρηση όταν εξαγοραστεί από ιδιοκτήτη επιχειρηματία που θα ασκεί ο ίδιος τα καθήκοντα του Γενικού Διευθυντή αξίζει € 150.000 * 5 = € 750.000, αυξήθηκε δηλαδή η αξία της επιχείρησης κατά € 250.000 μετά από την εξαγορά; Τι γίνεται με τα μέλη της οικογένειας που δουλεύουν στην επιχείρηση και δεν πληρώνονται;

Τι γίνεται με τα έξοδα που έχουν καταχωρηθεί στην επιχείρηση και στην πραγματικότητα αφορούν τον

**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 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΕΙΕΣ

Μεταποιητική Βιομηχανία

Από τους πρωτοπόρους στον κλάδο της και σήμερα μία από τις πιο εξελιγμένες τεχνολογικά μονάδες, η εταιρεία πέτυχε ρυθμούς ανάπτυξης 13,1% (CAGR) την τελευταία πενταετία παρά την υλοποίηση σημαντικών επενδύσεων ύψους € 4.2 εκ. Η παραγωγή της εταιρείας έχει οργανωθεί σε 2 βασικές μονάδες δημιουργώντας μια ισχυρή βάση γεωγραφικής ανάπτυξης.

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

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

«Μία επιχείρηση αξίζει 3 έως 5 φορές τα κέρδη της» (συνέχεια)

ιδιοκτήτη; Τι γίνεται με τα έξοδα που έχει πραγματοποιήσει η επιχείρηση αλλά δεν έχουν περαστεί στα βιβλία της;

Και τώρα δε μένει παρά να εφαρμόσετε τον τύπο. Ή μήπως έχουμε και άλλα ερωτήματα;

Για ποιες επιχειρήσεις ισχύει ο κανόνας; Για τις μικρές ή τις μεσαίες;

Σε ποια περίπτωση πρέπει να χρησιμοποιήσουμε το 3 και σε ποια περίπτωση το 5; 3 φορές τα κέρδη για τις μικρές και 5 για τις μεσαίες; Αν δηλαδή ένα εστιατόριο έχει κέρδη € 100.000 και μια εισαγωγική επιχείρηση με τζίρο € 2.000.000 έχει και αυτή κέρδη € 100.000 το εστιατόριο

Ποιοι άλλοι παράγοντες πρέπει να ληφθούν υπόψη για να διαλέξουμε μεταξύ 3 και 5;

Υποκειμενικοί παράγοντες; Και ποιος θα τους κρίνει; Σε τελική ανάλυση, ποιά είναι η απόδοση στην οποία προσδοκούν οι αγοραστής;

3-5 είναι λογικός χρόνος απόσβεσης; Για ποιές επιχειρήσεις;

Η τελευταία ερώτηση θέτει τα θεμέλια για τον προσδιορισμό της αξίας μιας επιχείρησης. Γενικευμένοι «κανόνες» δεν μπορούν να υπάρξουν. Κάθε επιχείρηση είναι μοναδική και κάθε αποτίμηση είναι και

η τέχνη και επιστήμη. Κάθε αποτίμηση είναι τέχνη γιατί πρέπει να υπολογίσουμε την πραγματική δυνατότητα της επιχείρησης να παράγει εισόδημα. Και κάθε επιχείρηση είναι επιστήμη γιατί πρέπει να ακολουθήσουμε συγκεκριμένους κανόνες για να βρούμε πόσο θα ήταν διατεθειμένοι οι αγοραστής να πληρώσουν για το εισόδημα αυτό.

Όπως και σε κάθε πτυχή της οικονομικής πραγματικότητας

τα ερωτήματα πρέπει να απαντιούνται από επαγγελματίες

που έχουν επενδύσει χρόνο και χρήμα για να αποκτήσουν τις γνώσεις και την εμπειρία για να σας συμβουλευθούν σωστά.



**Η αξία της
επιχείρησής σας
είναι πολύ
σημαντική
πληροφορία για να
την βασίσετε σε
δήθεν εμπειρικούς
κανόνες.**