

Διευκολύνουμε τις διαπραγματεύσεις

Προσφέρουμε γέφυρα επικοινωνίας

Συμβουλευόμαστε και βοηθάμε τον πωλητή

Προτείνουμε λύσεις χρηματοδότησης

Δεν είμαστε

- Δικηγόροι
- Λογιστές
- Μεσίτες ακίνητης περιουσίας
- Πιστοδοτικοί

«Έβαλα μόνος μου αγγελία και είχα πολλά τηλεφωνήματα»

«Ενδιαφέρθηκαν πολλοί για την επιχείρησή μου, και δεν είχα αντίρρηση για το τίμημα»



Γιατί ΔΕΝ πουλήθηκε η επιχείρησή σου;

Ποιος είναι ο ρόλος του Συμβούλου Επιχειρηματικών Αποφάσεων;

Όλοι γνωρίζουμε το ρόλο ενός δικηγόρου, ή ενός λογιστή όταν απευθυνόμαστε στους επαγγελματίες αυτούς για τις υπηρεσίες που παρέχουν.

Ο ρόλος του Συμβούλου Επιχειρηματικών Αποφάσεων (Business Broker) είναι πιο ευρύς, πιο σύνθετος και καλύπτει όλα τα στάδια της διαδικασίας πώλησης μιας επιχείρησης που είναι

1. Η προετοιμασία της πώλησης της επιχείρησης και η υπογραφή της σύμβασης συνεργασίας με τον πωλητή

2. Η εξεύρεση και η αξιολόγηση αγοραστών

3. Η διευκόλυνση των διαπραγματεύσεων για την επίτευξη της, καταρχήν, συμφωνίας

4. Η άρση των αιρέσεων που έχουν τεθεί

5. Ο συντονισμός όλων των ενεργειών για την υπογραφή της οριστικής συμφωνίας

6. Η παρακολούθηση της συναλλαγής ακόμα και μετά την ολοκλήρωσή της.

Παρά την επικρατούσα αντίληψη ότι ο ρόλος μας

περιορίζεται στην εξεύρεση υποψήφιων αγοραστών, μεγάλο μέρος της αξίας που προσφέρουμε στη συναλλαγή βρίσκεται τόσο στο στάδιο της προετοιμασίας, όσο και στο στάδιο των διαπραγματεύσεων και της άρσης της αμοιβαίας καχυποψίας μεταξύ αγοραστή και πωλητή.

Για το λόγο αυτό οι συνάδελφοί μας στο εξωτερικό λένε ότι:

Η πραγματική μας δουλειά αρχίζει όταν μια προσφορά γίνει αποδεκτή.

Ποια είναι η συνεισφορά σας στην πώληση μιας επιχείρησης;

Πολλοί επιχειρηματίες αποφασίζουν να πουλήσουν μόνοι τους την επιχείρησή τους, πιστεύοντας ότι δεν έχουν να επωφεληθούν από τις υπηρεσίες μας.

Τόσο ο πωλητής, όσο και ο αγοραστής επωφελούνται από την τήρηση της δοκιμασμένης διαδικασίας που ακολουθούμε, η οποία έχει ως βάση τον αμοιβαίο σεβασμό των δύο μερών και ως στόχο αγοραστή και πωλητή να καταστούν συνεργάτες.

Η συνεισφορά μας στους πωλητές-εντολείς μας είναι:

✓ Προσελκύουμε και ενημερώνουμε τους αγοραστές χωρίς αυτό να εκλαμβάνεται ως άγχος, και συνεπώς ως διαπραγματευτική αδυναμία

✓ Φέρνουμε μόνον επιλεγμένους αγοραστές στο τραπέζι των

διαπραγματεύσεων

✓ Προστατεύουμε την εμπιστευτικότητα

✓ Προσαρμόζουμε τις διαφημιστικές ενέργειες στις ιδιαιτερότητες κάθε επιχείρησης

✓ Εξοικονομούμε χρόνο

✓ Συμβουλευόμαστε για θέματα χρηματοδότησης

✓ Λειτουργούμε ως μεσεγγυούχοι

✓ Λειτουργούμε επαγγελματικά

✓ Καθιστούμε γνωστή την επιχειρηματική ευκαιρία στο μέγιστο δυνατό κοινό, προφυλάσσοντας πάντα την εμπιστευτικότητα

✓ Φέρνουμε αποτελέσματα. Η αμοιβή μας εξαρτάται από αυτά.

Ο επιχειρηματίας που θα αποφασίσει να πουλήσει μόνος του την επιχείρησή του, ακόμα

και αν επενδύσει σε χρόνο και γνώσεις για να καλύψει όλες τις παραπάνω υπηρεσίες, δεν θα μπορέσει να αποκομίσει τα πρόσθετα οφέλη που του προσφέρουμε:

✓ Έξωθεν καλή μαρτυρία: οι αγοραστές γνωρίζουν ότι οι επιχειρήσεις που αναλαμβάνουμε έχουν περάσει το τεστ της «κοινής επιχειρηματικής λογικής»

✓ Πρόσβαση σε αγοραστές που ενδιαφέρθηκαν αρχικά για άλλη επιχείρηση

✓ Διαπραγματευτικές ικανότητες

✓ Συνέργιες

✓ Παρακολούθηση ακόμα και μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής

Μπορούμε να σας βοηθήσουμε αποτελεσματικά.

**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 ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Καφεκοπτείο Coffeeway στην Αττική

Λειτουργεί από το 1999 μέσα στην «αγορά», με σημαντική δυνατότητα ανάπτυξης πωλήσεων. Οι πωλήσεις των τελευταίων τριών ετών κυμαίνονται μεταξύ € 108 και € 118 χιλ., και έχουν επιτευχθεί χωρίς την παρουσία του ιδιοκτήτη – επιχειρηματία. Η Coffeeway είναι ο πρωτοπόρος στο χώρο των σύγχρονων καφεκοπτειών ...

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

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

Τι προσφέρουμε στους υποψήφιους αγοραστές

Με δεδομένο ότι μας προσλαμβάνει και μας αμείβει ο πωλητής, πολλοί αγοραστές διατηρούν αμφιβολίες για την αντιμετώπισή τους από τους συμβούλους επιχειρηματικών αποφάσεων.

Η μεταβίβαση μιας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης είναι μία τιμια συναλλαγή.

Σύμφωνα με το άρθρο 6 του κώδικα δεοντολογίας του IBBA «... η υποχρέωση της ... πίστης και της ειλικρίνειας απέναντι στον πελάτη/εντολέα ... δεν απαλλάσσει τον σύμβουλο επιχειρηματικών αποφάσεων από την υποχρέωση της ίσης αντιμετώπισης όλων των

μερών που εμπλέκονται στη συναλλαγή» .

Αν κάποιο μέρος δεν την αντιμετωπίζει υπό αυτό πρίσμα η συναλλαγή είναι σχεδόν αδύνατο να ολοκληρωθεί.

Μέσα από τη διαδικασία που ακολουθούμε, οι αγοραστές εξασφαλίζουν ότι θα έχουν μια πλήρη, επαγγελματική παρουσίαση της πωλούμενης επιχείρησης, και ότι οι πωλητές θα είναι διατεθειμένοι να ακούσουν τα αιτήματά τους. Επίσης, γνωρίζουν ότι οι επιχειρήσεις που θα τους παρουσιάσουμε έχουν περάσει τον έλεγχο της κοινής επιχειρηματικής λογικής.

Μη ξεχνάτε ότι η αμοιβή μας είναι αμοιβή επιτυχίας. Αν δεν εξυπηρετήσουμε τους αγοραστές με τον καλύτερο τρόπο η συναλλαγή δεν θα γίνει και δεν θα αμειφθούμε.

Πρωταρχική μας μέριμνα είναι να βρούμε τον κατάλληλο αγοραστή για την κάθε πωλούμενη επιχείρηση. Σε αντίθετη περίπτωση η συναλλαγή έχει ελάχιστες πιθανότητες επιτυχίας.

Στους αγοραστές μας λοιπόν προσφέρουμε επαγγελματική εξυπηρέτηση, δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε επιλεγμένες εναλλακτικές, χωρίς καμία επιβάρυνση!

**Ο πωλητής μας
αμείβει ...**



**... χωρίς τον
αγοραστή δεν
αμειβόμαστε !!!**