

Ενδεικτικά θέματα μαθημάτων:

- Διαπραγματεύσεις
- Προετοιμασία διαδοχής
- Η διαδικασία της πώλησης

Ενδεικτικά θέματα σεμιναρίων:

- 7 χρυσοί κανόνες
- Μυστικά ενός επιτυχημένου Business Broker
- Αποτίμηση και πώληση εστιατορίων



ΛΑΘΟΣ

«Δεν ζητάω τίποτα παραπάνω απ' όσα μου κόστισε να το φτιάξω»



ΣΩΣΤΟ

«Ο αγοραστής πρέπει να κάνει μια λογική επένδυση»



ΛΑΘΟΣ

«Θα ξεκινήσω από ψηλά και θα κατέβω»



ΣΩΣΤΟ

«Το ζητούμενο τίμημα δεν πρέπει να αποτρέπει υποψήφιους αγοραστές»

Συνέδριο IBBA : Ένας Ανοιχτός Κόσμος

Το Νοέμβριο θα πραγματοποιηθεί το εξαμηνιαίο συνέδριο του IBBA στο Dallas των Η.Π.Α.

Το συνέδριο χωρίζεται σε δύο τμήματα: το εκπαιδευτικό, και το τμήμα των σεμιναρίων—παρουσιάσεων. Τα μαθήματα του πρώτου τμήματος δεν είναι ακαδημαϊκά. Έχουν φτιαχτεί και διδάσκονται από επιτυχημένους επαγγελματίες που μοιράζονται τις γνώσεις τους και τις εμπειρίες τους με τους συναδέλφους τους.

Ακόμα πιο εντυπωσιακό είναι το δεύτερο τμήμα του

συνεδρίου. Οι πλέον επιτυχημένοι επαγγελματίες του χώρου έρχονται και παρουσιάζουν τις μεθόδους και τις πρακτικές που εφάρμοσαν και τους έκαναν επιτυχημένους. Με απλά λόγια:

Τα «μυστικά» της επιτυχίας μου είναι τα παρακάτω. Αν θέλετε ακολουθήστε τα !!!

Πόσες αντίστοιχες περιπτώσεις επαγγελματιών ή επαγγελματικών οργανώσεων γνωρίζετε όπου τα «ερά τέρατα» πρόθυμα και χωρίς ανταμοιβή αποκαλύπτουν τα

μυστικά τους σε αυτούς που ξεκινάνε την καριέρα τους ή ακόμα και στον άμεσο ανταγωνιστή τους;

Σε αντίθεση με την μυστικοπαθή Ελλάδα όπου δεν μιλάμε με τον ανταγωνιστή μας, ο στόχος είναι η βελτίωση όλων των επαγγελματιών και συνεπώς της συνολικής εικόνας του κλάδου.

Κάθε έξι μήνες έχουμε τη δυνατότητα να εκπαιδευτούμε και να επωφεληθούμε από την εμπειρία των καλύτερων στον κλάδο μας. Θα είμαστε εκεί.

Ποιος καθορίζει την τιμή πώλησης μίας επιχείρησης;

Σε ένα από τα πιο δύσκολα ερωτήματα στο χώρο μας η απάντηση είναι ξεκάθαρη:

Η Αγορά, μέσω διαπραγματεύσεων.

Την τιμή δεν την καθορίζει ούτε ο πωλητής, ούτε ο αγοραστής και σίγουρα όχι εμείς! Για να υπάρχουν όμως διαπραγματεύσεις θα πρέπει το ζητούμενο τίμημα να αποτελεί ένα λογικό σημείο εκκίνησης, δηλαδή

το ζητούμενο τίμημα πρέπει να είναι λογικό από τη σκοπιά του αγοραστή.

Ο αγοραστής δεν ενδιαφέρεται για τα έξοδα που κάνατε για να στήσετε την επιχείρησή σας, ούτε για την αξία των παγίων και του αποθέματος. Ενδιαφέρεται για τα έσοδα στα οποία μπορεί ρεαλιστικά να προσδοκά με βάση το παρελθόν που του δείχνεται, το ποσό της επένδυσης που θα

σας καταβάλλει και την σωστή αποζημίωσή του για τον κίνδυνο που αναλαμβάνει. Το ζητούμενο τίμημα πρέπει να καθιστά την επένδυση λογική από τη μεριά του αγοραστή. Πως όμως καθορίζεται μια λογική απόδοση της επένδυσης;

Προσφέρουμε τον υπολογισμό της πιθανότερης τιμής πώλησης σαν ξεχωριστή και ανεξάρτητη υπηρεσία. Είναι πολύ σημαντικό ο πωλητής να έχει μια εμπειριστατωμένη άποψη για το τι θα πρέπει ρεαλιστικά να προσδοκάει.

Έχοντας, όμως, συμφωνήσει στη ρεαλιστική τιμή πώλησης, τι περιθώριο πρέπει να αφήσουμε για διαπραγματεύσεις;

Μικρό! Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι στις Η.Π.Α., κατά μέσο όρο, η τελική τιμή πώλησης είναι 85% του ζητούμενου τιμήματος. Σε μία αγορά των

240.000 μεταβιβάσεων το χρόνο το περιθώριο είναι 15%.

Σκεφτείτε το. Κάθε αύξηση στο ζητούμενο τίμημα είναι πιθανό να αποξενώσει έναν δυνητικά ενδιαφερόμενο αγοραστή, ο οποίος δεν θα σηκώσει καν το τηλέφωνο για να ζητήσει περισσότερες πληροφορίες.

Επίσης, μη ξεχνάτε ότι η αξία της επιχείρησής σας είναι κατά βάθος άυλη. Ο αγοραστής αν κάνει λάθος επένδυση θα βρεθεί σύντομα με σχεδόν μηδενική αξία. Δεν είναι ακίνητο η επιχείρηση που κρατάει την αξία του, με αποτέλεσμα οι αγοραστές να είναι δικαιολογημένα διστακτικοί. Δεν μπορείτε λοιπόν να «ξεκινήσετε ψηλά και μετά να κατέβετε».

Το ζητούμενο τίμημα το καθορίζετε εσείς. Την τιμή πώλησης η Αγορά. Χωρίς αγοραστές όμως δεν υπάρχει αγορά ...

**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

ΟΙ «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ»

ΘΑ ΕΚΔΙΔΟΝΤΑΙ ΑΝΑ ΤΡΙΜΗΝΟ

ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ 7

ΘΑ ΕΚΔΟΘΕΙ ΤΟΝ ΔΕΚΕΜΒΡΙΟ

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

Ποια επιχείρηση είναι ελκυστική για τους αγοραστής;

Αντίθετα με την επικρατούσα άποψη για «μαγαζί γωνία» ή «χρυσωρυχείο», οι παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση των αγοραστών περιλαμβάνουν και πολλούς υποκειμενικούς – συναισθηματικούς παράγοντες:

1. Η επιχείρηση και το αντικείμενο πρέπει να αρέσουν στον αγοραστή.
2. Ο αγοραστής πρέπει να αισθάνεται ότι έχει τα προσόντα να τρέξει την επιχείρηση.
3. Ο αγοραστής πρέπει να πιστεύει ότι θα βελτιώσει την επιχείρηση.

4. Η επιχείρηση πρέπει να έχει αποδεδειγμένο ιστορικό κερδοφορίας.
5. Η επιχείρηση πρέπει να έχει καθαρά οικονομικά στοιχεία.
6. Η επιχείρηση πρέπει να προσφέρει ικανοποιητικό εισόδημα στον ιδιοκτήτη της.
7. Η αναγκαία περίοδος εξοικείωσης του αγοραστή με το αντικείμενο πρέπει να είναι μικρή.
8. Η τιμή πρέπει να είναι λογική.
9. Ο αγοραστής πρέπει να διαθέτει τα απαραίτητα

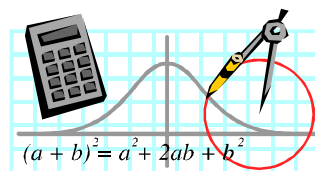
κεφάλαια.

Με τόσους υποκειμενικούς παράγοντες, η δυσκολία της πώλησης είναι δεδομένη. Ωστόσο, τους υποκειμενικούς παράγοντες δεν μπορούμε να τους ελέγξουμε. Μπορούμε όμως να ελέγξουμε ότι οι άλλοι παράγοντες δεν θα αποτρέψουν την εξέταση της επιχείρησης από τους υποψήφιους αγοραστής.

Καθαρά οικονομικά στοιχεία και λογικό ζητούμενο τίμημα.

Με τόσους υποκειμενικούς—συναισθηματικούς παράγοντες Η εξίσωση είναι ήδη δύσκολη. Μην προσθέτετε και άλλες δυσκολίες ...

Η εξίσωση της πώλησης ...



... είναι δύσκολη !!!