

Ξέρατε ότι ...

Το ποσοστό θνησιμότητας των νέων επιχειρήσεων είναι 50% την πρώτη 3ετία και 70% την πρώτη 5ετία.

Η πλειοψηφία των νέων επιχειρήσεων δεν παρουσιάζει κέρδη μέχρι το δεύτερο χρόνο λειτουργίας τους.

Το βασικό κίνητρο των αγοραστών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων ΔΕΝ είναι οικονομικό.



Σε πόσα χρόνια κάνατε εσείς απόσβεση της αρχικής σας επένδυσης;



ΛΑΘΟΣ

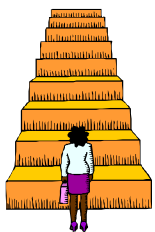
«Οι κερδοφόρες επιχειρήσεις δεν πωλούνται!»



ΩΣΤΟ

Ο συνηθέστερος λόγος πώλησης είναι η κόπωση από την ενασχόληση με το ίδιο αντικείμενο.

Ποιο θα είναι το επόμενο βήμα σας;



Μήπως το επόμενο βήμα σας μοιάζει με τη διπλανή εικόνα; Μήπως η αβεβαιότητα σας κρατάει στάσιμους, και

δεν γνωρίζετε που μπορείτε να απευθυνθείτε για συμβουλές;

Το επόμενό σας βήμα είναι μια επιχειρηματική απόφαση.

Αν είστε επιχειρηματίας μπορείτε να αποφασίσετε να μεγαλώσετε την επιχείρησή σας, να επεκταθείτε σε νέα

προϊόντα, να εξειδικευθείτε ή ακόμα να πουλήσετε την επιχείρησή σας.

Στις αποφάσεις σας αυτές μπορούμε να σας βοηθήσουμε αξιολογώντας τις νέες επενδύσεις ή την εξαγορά μιας επιχείρησης ή καταρτίζοντας ένα επιχειρηματικό σχέδιο ή προσφέροντάς σας το ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών για την πώληση της επιχείρησής σας.

Αν πάλι είστε μισθωτός, μπορούμε να σας βοηθήσουμε στην αναζήτηση καινούργιας δουλειάς ή ακόμα πιο

σημαντικά στην αναζήτηση της **δικής σας** δουλειάς.

Θέλετε να ξεκινήσετε μια επιχείρηση από το μηδέν; Να αγοράσετε ένα franchise; Ή να αγοράσετε μια επιχείρηση με αποδεδειγμένο ιστορικό;

Το επόμενο βήμα σας: Μαζί μας!



Δεν πουλάω την επιχείρησή μου αν δεν πάρω Χ φορές τα κέρδη!

Οι επιχειρήσεις, στην συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων, πωλούνται σε κάποιο πολλαπλάσιο των κερδών τους.

Για να βρούμε όμως τον κατάλληλο ορισμό των κερδών, και τον κατάλληλο πολλαπλασιαστή θα πρέπει να εξετάσουμε τη συναλλαγή από την πλευρά του αγοραστή.

Είναι τα κέρδη αντιπροσωπευτικά της πραγματικής δυνατότητας της επιχείρησης να παράγει εισόδημα;

Οι διαφορετικοί ορισμοί των κερδών (μικτά ή καθαρά; προ φόρων, ή μετά από φόρους; προ τόκων και αποσβέσεων;), σε συνδυασμό με την επιλογή της χρήσης (τρέχουσα ή τελευταία κλεισμένη ή μέσος όρος των τριών τελευταίων) οδηγούν σε τόσες πολλές εναλλακτικές προσεγγίσεις που οι αγοραστές λένε στους πωλητές:

Διαλέξτε όποιον πολλαπλασιαστή θέλετε αρκεί να διαλέξουμε εμείς τα κέρδη!

Η καλύτερη προσέγγιση στην πραγματική δυνατότητα της επιχείρησης να παράγει εισόδημα είναι τα Κέρδη Προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων ή τα Διαθέσιμα Κέρδη Πωλητή. Στον υπολογισμό των μεταβλητών αυτών α) έχουν αφαιρεθεί τυχόν έκτακτα έσοδα ή εξόδα, β) έχουν γίνει προσαρμογές σε κονδύλια εσόδων-εξόδων ώστε να αντικατοπτρίζουν τιμές αγοράς.

Η επιλογή του επιπέδου των κερδών πρέπει να αντικατοπτρίζει την τυπική χρήση της **μέχρι σήμερα** πορείας της επιχείρησης.

Οι αγοραστές αγοράζουν για το μέλλον, αλλά πληρώνουν για το παρελθόν.

Για να μπορέσετε να εισπράξετε πχ. 3 φορές τα κέρδη, όπως τα ορίσαμε, θα πρέπει να βρεθεί αγοραστής διατεθειμένος να πάρει τα λεφτά του πίσω σε 3 χρόνια και ικανοποιημένος με απόδοση 33% (1/3) για τον κίνδυνο (και τον κόπο) του αβέβαιου εισοδήματος που θα του προσφέρει η επιχείρησή σας.

Η τιμή πώλησης μιας επιχείρησης δεν καθορίζεται ούτε από τους πωλητές, ούτε από τους αγοραστές και ούτε βέβαια από εμάς, αλλά από την αγορά μέσα από διαπραγματεύσεις. Για να **υ π ά ρ ξ ο υ ν**, όμως, διαπραγματεύσεις θα πρέπει το σημείο εκκίνησης να είναι ρεαλιστικό. Αφήστε μας να σας ενημερώσουμε.

Γνωρίζουμε την αγορά, γνωρίζουμε τις απαιτήσεις των αγοραστών.

**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

Η SYNAPSIS σας εύχεται ένα ευτυχισμένο και παραγωγικό 2007

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

Τι είναι τα Διαθέσιμα Κέρδη Πωλητή (Seller's Discretionary Earnings) ;

Τα Διαθέσιμα Κέρδη Πωλητή μετράνε το πραγματικό διαθέσιμο εισόδημα που έχει ένας ιδιοκτήτης σε μία χρήση. Ο ορισμός είναι:

Κέρδη Προ Φόρων, Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA) Μείον

Αμοιβή και Απολαβές ΕΝΟΣ ιδιοκτήτη.

Ένα συγκρίσιμο μέτρο κερδοφορίας για όλες τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις πρέπει να είναι:

⇒ Προ φόρων καθώς ο φόρος π.χ. στις ατομικές επιχειρήσεις υπολογίζεται στην κλίμακα του κάθε φυσικού προσώπου

⇒ Προ τόκων καθώς το ύψος

του δανεισμού είναι στη διακριτική επιλογή του ιδιοκτήτη-επιχειρηματία

⇒ Προ Αποσβέσεων καθώς το ύψος των αποσβέσεων μπορεί, επίσης, να αποτελέσει διακριτικής επιλογής

Το EBITDA, όμως, δεν υπολογίζει το διαφορετικό ύψος απολαβών του κάθε ιδιοκτήτη. Για το λόγο αυτό αφαιρούμε την αμοιβή και τυχόν απολαβές (αυτοκίνητο) του ενός ιδιοκτήτη επιχειρηματία και προσαρμόζουμε σε τιμές αγοράς όλες τις συναλλαγές μεταξύ του ιδιοκτήτη και της επιχείρησής του. Οι πιο συχνές προσαρμογές είναι:

α) Υπολογισμός εύλογου ενοικίου ιδιόκτητου κτηρίου.

β) Υπολογισμός μισθοδοσίας για την αντικατάσταση μελών της οικογένειας που εργάζονται στην επιχείρηση

γ) Διαγραφή μισθών μελών της οικογένειας που δεν εργάζονται στην επιχείρηση.

Μετά από την αφαίρεση τυχόν έκτακτων εσόδων ή εξόδων, βρίσκουμε το πραγματικό εισόδημα που είναι διαθέσιμο στον ένα ιδιοκτήτη επιχειρηματία και συνεπώς και στο δυνητικό αγοραστή.

Το πραγματικό διαθέσιμο εισόδημα που παράγει μια επιχείρηση καθορίζει την αξία της.

ΚΕΡΔΗ ή ΖΗΜΙΕΣ;	ΕΠΙΧ. ΕΠΙΧ.	
	A	B
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	1000	1000
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	300	300
ΑΜΟΙΒΗ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗ	0	30
ΕΝΟΙΚΙΟ ΚΤΗΡΙΟΥ	0	250
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗ	10	0
ΜΙΣΘΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ	20	20
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	50	30
ΤΟΚΟΙ	10	0
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	90	330
ΚΕΡΔΗ	210	-30
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ ΚΕΡΔΗ ΠΩΛΗΤΗ	30	30