

ΚΕΡΔΗ ≠ ΜΕΤΡΗΤΑ

Τα κέρδη είναι υποκειμενικά. Οι ταμειακές ροές πραγματικότητα.

Δεν μπορείτε να πληρώσετε τους λογαριασμούς με τα κέρδη

Κάθε 1€ σε απόθεμα είναι 1 € που δεν έχετε εισπράξει

Κάθε 1€ σε απαιτήσεις πελατείας είναι 1 € λιγότερο στο ταμείο

Η αποτίμηση μιας επιχείρησης εξαρτάται από τις ταμειακές ροές

Η επιβίωση μιας επιχείρησης εξαρτάται από τις ταμειακές ροές

**ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΞΕΡΕΙΣ
ΝΑ ΑΓΟΡΑΖΕΙΣ,
ΝΑ ΠΟΥΛΑΣ,
ΝΑ ΕΙΣΠΡΑΤΤΕΙΣ
ΚΑΙ ΝΑ
ΠΛΗΡΩΝΕΙΣ**

... Αν επιμένετε να πουλήσετε με τους δικούς σας όρους, η Θεά Τύχη ίσως να μπορεί να σας βοηθήσει ...

... Αν θέλετε να αγοράσετε μια επιχείρηση με τους δικούς σας όρους, δεν μπορούμε να σας βοηθήσουμε.

Θέλετε να πουλήσετε την επιχείρησή σας; Δεν καθορίζετε εσείς τους όρους!

Σε όλες τις πτυχές της επιχειρηματικής δραστηριότητας, οι ιδιοκτήτες - επιχειρηματίες δέχονται ότι δεν καθορίζουν τους όρους του παιχνιδιού: είτε πρόκειται για την τιμή πώλησης των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους, είτε για τις αμοιβές του προσωπικού τους είτε για τους όρους πίστωσης στους πελάτες τους, οι επιλογές τους κινούνται μέσα σε δεδομένα πλαίσια: «Όλη η αγορά έτσι δουλεύει!».

Όταν όμως πρόκειται για την πώληση της επιχείρησής τους, ή καλύτερα όταν σκέφτονται να πουλήσουν την επιχείρησή τους, αποφασίζουν να αγνοήσουν την αγορά, να αγνοήσουν τους παράγοντες που επηρεάζουν τις αποφάσεις των αγοραστών, να αγνοήσουν ακόμα και την κοινή λογική προκειμένου να επιβάλουν τους όρους τους:

... «Πουλάω, δεν ξεπουλάω»

«Δεν πουλάω αν δεν πάρω το X ποσό», «Οι προοπτικές είναι τεράστιες και πρέπει να

πληρωθώ», «τα οικονομικά στοιχεία δε λένε τίποτα, όποιος δει την επιχείρηση θα καταλάβει».

Αναζητούν λοιπόν κάποιον που θα δεχτεί να τους πληρώσει το τίμημα που θέλουν, τη στιγμή που το θέλουν, ανεξαρτήτως από τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης και από δεδομένα αντιστοίχων συναλλαγών, χωρίς καμία απόδειξη για την μέχρι τώρα πορεία των μεγεθών της επιχείρησης και ταυτόχρονα θα τους αμείψει για τις προοπτικές που εκείνος θα υλοποιήσει! Και τον αγοραστή αυτόν πρέπει εμείς να τον βρούμε, τώρα, και να δεχτούμε να πληρωθούμε μόνο αν ολοκληρωθεί η συναλλαγή.

Στην επιχειρηματική δραστηριότητα δεν παίρνουμε αυτό που μας αξίζει, αλλά αυτό που διαπραγματευόμαστε

Μια συναλλαγή θα υλοποιηθεί μόνο όταν και τα ΔΥΟ μέρη τη θεωρούν συμφέρουσα. Οι αγοραστές αναζητούν μια επιχείρηση που βγάζει λεφτά και μπορεί να το αποδείξει.

Επιτρέψτε μας να σας βοηθήσουμε! Επιτρέψτε μας

να σας δώσουμε μια ρεαλιστική εκτίμηση του τιμήματος που μπορείτε να προσδοκάτε για την επιχείρησή σας.

Αν η αντικειμενική, ρεαλιστική εκτίμηση σας φαίνεται «ξεπούλημα» τότε η επιχείρησή σας δεν είναι ελκυστική στους αγοραστές

Μαζί μπορούμε να την προετοιμάσουμε ώστε να γίνει ελκυστική. Με απλά βήματα όπως την αποτύπωση των πραγματικών δυνατοτήτων της στα οικονομικά στοιχεία της, μέχρι και πιο σημαντικά βήματα όπως της βελτίωσης ορισμένων διαδικασιών και λειτουργιών της. Στο τέλος της προετοιμασίας είναι πολύ πιθανό να έχουμε καλύψει τη διαφορά μεταξύ πώλησης και «ξεπουλήματος» που είχατε στο μυαλό σας.

Αν πάλι επιμένετε να πουλήσετε την επιχείρησή σας όπως είναι τώρα, με τους δικούς όρους και το τίμημα που θέλετε, εμείς δεν μπορούμε να σας βοηθήσουμε.

Η Θεά Τύχη ίσως να μπορεί.

Θέλετε να αγοράσετε μια επιχείρηση; Δεν καθορίζετε εσείς τους όρους!

Αν θέλετε να αγοράσετε μια επιχείρηση στο 1/10 του τιμήματος που θα ζητούσατε αν ήταν δική σας με ένα ευρύ προκαταβολή, έχοντας λάβει όλες τις πληροφορίες που σας χρειάζονται με ένα απλό τηλεφώνημα χωρίς να δεσμευτείτε σε οποιοδήποτε σημείο της διαδικασίας, τότε εμείς δεν μπορούμε να σας

βοηθήσουμε. Η Θεά Τύχη ίσως να μπορεί.

Οι πραγματικοί πωλητές, δίνουν μεγάλη βαρύτητα στην τήρηση της εμπιστευτικότητας

Ίσως και μεγαλύτερη βαρύτητα από ότι στο τίμημα. Θα ήταν λοιπόν παράλογο να παραβούν

οι ίδιοι την εμπιστευτικότητα δίνοντας πληροφορίες σε έναν άγνωστο που εμφανίζεται ως ενδιαφερόμενος.

Όπως οι πωλητές πρέπει να σεβαστούν ότι οι αγοραστές ψάχνουν για μια επιχείρηση που βγάζει λεφτά και μπορεί να το αποδείξει, έτσι και οι αγοραστές πρέπει να



**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 2008

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

Ποιος καθορίζει τους όρους πώλησης μιας επιχείρησης; (συνέχεια από τη σελίδα 1)

σεβαστούν ότι οι πωλητές επιθυμούν να έρθουν σε επαφή μόνο με αγοραστές που μπορούν να αποδείξουν το ενδιαφέρον τους.

Ο χρόνος που επενδύσατε σε ένα τηλεφώνημα, (ή ένα e-mail) δεν είναι αρκετός.

Η τεκμηρίωση του ενδιαφέροντός σας δεν αρκεί. Ο πωλητής έχει στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων τους κόπους μιας ζωής. Στην κατάλληλη στιγμή της διαδικασίας θα πρέπει να αντιπαρατάξετε την έμπρακτη δέσμευσή σας. Οι καλές

προθέσεις δεν αρκούν.

Όσο για το τίμημα και την προκαταβολή αρκεί να δείτε τη συναλλαγή από τη μεριά των πωλητών. Δεν θα δεχόσασταν ποτέ € 1 προκαταβολή, ούτε και να «ξεπουλήσετε» την επιχείρησή σας. Γιατί να το δεχτεί ο πωλητής;

Αν πάλι ψάχνετε για μια επιχείρηση με άριστο ιστορικό, αποτυπωμένο στα οικονομικά στοιχεία της και τεράστιες προοπτικές σε «τιμή ευκαιρίας» να είστε σίγουροι ότι, αν υπήρχε, η αγορά θα την είχε ανακαλύψει πριν από εσάς.

**Υποψήφιοι Πωλητές,
Υποψήφιοι Αγοραστές,
δεν καθορίζετε εσείς τους
όρους του παιχνιδιού.**

Και βέβαια δεν τους καθορίζουμε εμείς.

Εμείς καθορίζουμε τη διαδικασία που είναι προσαρμοσμένη στις επιταγές της Αγοράς και επιτρέπει σε αγοραστές και πωλητές να προσεγγίσουν σταδιακά και, ενδεχομένως, να ολοκληρώσουν τη συναλλαγή προς κοινό όφελος.

**ΤΟΥΣ ΟΡΟΥΣ
ΤΟΥΣ ΚΑΘΟΡΙΖΕΙ
Η ΑΓΟΡΑ**

**Μια συναλλαγή θα
υλοποιηθεί μόνο**



**όταν και τα ΔΥΟ
μέρη τη θεωρούν
συμφέρουσα.**