



**Πώληση
Επιχείρησης =
Ιστορικό
Πωλήσεων,
Κερδών =>**

**Η αξία βρίσκεται
στη «Φήμη και
Πελατεία»**

**Κάθε επιχείρηση
είναι μοναδική**

**Η «ίδια» επιχείρηση
με τη δική σας δεν
ανήκει απαραίτητα
στον ίδιο κλάδο**

**Οι αγοραστές είναι
υποκειμενικοί,
επιφυλακτικοί,
φοβισμένοι και
καχύποπτοι**

**Έτοιμος αγοραστής
υπάρχει μόνο για
το πανομοιότυπο
αντίγραφο της
επιχείρησής σας.**

**Αξιολόγηση
Αγοραστών +
Δοκιμασμένη
Διαδικασία =
Πιθανότητες
Συμφωνίας**



ΛΑΘΟΣ

**«Η δουλειά σας
είναι να μας βρείτε
αγοραστές»**



ΣΩΣΤΟ

**Η δουλειά μας
είναι να
ολοκληρωθεί η
συμφωνία**

Μπορείτε να βρείτε σοβαρούς αγοραστές (ή επενδυτές) για την επιχείρησή μου;

Το ερώτημα αυτό, δείχνει απόλυτα λογικό και εύλογο ωστόσο αγνοεί την πραγματικότητα των μεταβιβάσεων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

Η χρήση του επιθέτου «σοβαροί» δείχνει ότι οι πλειοψηφία των ιδιοκτητών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων έχει ήδη αντιληφθεί ότι, στην πραγματικότητα, οι υποψήφιοι αγοραστές σε μεγάλο βαθμό είναι απλά ενδιαφερόμενοι.

Επίσης, οι ιδιοκτήτες—επιχειρηματίες έχουν διαγνώσει την πίεση και τις παρελκυστικές τακτικές ακόμα και των σοβαρών αγοραστών προκειμένου να επιτύχουν τους καλύτερους για αυτούς όρους. Έχοντας λοιπόν διαγνώσει ότι η ουσία βρίσκεται στην αξιολόγηση των αγοραστών και την τήρηση της διαδικασίας μας που επιβάλλει την ισότιμη μεταχείριση των δυο πλευρών και δεν επιτρέπει στους πραγματικούς αγοραστές να θεωρήσουν ότι ο πωλητής – πελάτης μας βρίσκεται υπό πίεση, ερχόμαστε στο δεύτερο συνηθέστερο ερώτημα:

**«Έχετε αναλάβει ξανά
Επιχείρηση σαν τη δική
μου;»**

Εξαιρετικά εύλογο και αυτό το ερώτημα! Ή μήπως όχι;

Καμία Επιχείρηση δεν είναι ίδια! Όλες οι επιχειρήσεις είναι μοναδικές. Η επιχείρηση η οποία είναι «σαν τη δική σας» στα μάτια των υποψηφίων αγοραστών, αν υπάρχει, δεν είναι απαραίτητο ότι δραστηριοποιείται στο ίδιο αντικείμενο με εσάς.

Έχουμε τονίσει πολλές φορές ότι το 90% των αγοραστών αγοράζουν επιχείρηση διαφορετική από αυτή για την οποία αρχικά ενδιαφέρθηκαν, και μάλιστα το 50% αγοράζει επιχείρηση διαφορετικού κλάδου. Αν η στατιστική αυτή δεν σας πείθει ρωτήστε οποιονδήποτε επισκέπτη της πρόσφατης έκθεσης ΚΕΜ Franchise να σας πει πόσες διαφορετικές ιδέες κοίταξε.

Στα μάτια των αγοραστών μία επιχείρηση μοιάζει με μία άλλη αν α) τους αρέσει το αντικείμενο β) μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της γ) θεωρούν ότι μπορούν να τη βελτιώσουν και δ) τους προσφέρει το εισόδημα που θεωρούν ικανοποιητικό.

Με εξαίρεση ίσως τον τελευταίο αναγκαίο, αλλά όχι ικανό παράγοντα,

**η απόφαση των
αγοραστών είναι καθαρά
υποκειμενική. Και οι
υποκειμενικές αποφάσεις
δεν είναι
επαναλαμβανόμενες.**

Έχετε δική σας «βάση» αγοραστών; Βεβαίως και έχουμε. Υπήρξαν ενδιαφερόμενοι στον κλάδο μου; Βεβαίως και υπήρξαν.

**Μπορεί όμως κανείς να
σας εγγυηθεί ότι οι
δυναμικοί αυτοί
αγοραστές θα
προτιμήσουν τελικά τον
κλάδο σας, όταν οι
στατιστικές λένε ότι μόνο
το 50% θα το πράξει;**

Αν βέβαια η επιχείρησή σας δεν έχει αποδεδειγμένο ιστορικό πωλήσεων και κερδών, και στην ουσία δεν πουλάτε την επιχείρηση αλλά

το εμπορικό σημείο ή και τα μηχανήματα, τότε τα πράγματα είναι διαφορετικά: ένας πολύ περιορισμένος αριθμός εξειδικευμένων αγοραστών, που ψάχνουν για εξοπλισμό ή θέση σε τιμή ευκαιρίας, είναι οι μοναδικοί δυναμικοί ενδιαφερόμενοι για την επιχείρησή σας.

**«Σίγουρα, όμως, στο
περιβάλλον των μεσαίων
επιχειρήσεων τυχόν
εμπειρία σας είναι
καθοριστική. Εδώ
κυριαρχούν στρατηγικοί
αγοραστές που
αναζητούν συνέργειες.»**

Επαναλαμβάνω: όλες οι επιχειρήσεις είναι μοναδικές, όλοι οι υποψήφιοι αγοραστές είναι μοναδικοί. Και πάλι τα χαρακτηριστικά εκείνα που προσδίδουν στρατηγικά όφελι έχουν αξία στα μάτια του αγοραστή. Και τα μάτια του αγοραστή δεν είναι απαραίτητο ότι θα δουν τα ίδια χαρακτηριστικά στη δική σας επιχείρηση, αν βέβαια υπάρχουν.

Αν λοιπόν έχουμε εμπειρία στον κλάδο σας μπορούμε να σας εγγυηθούμε ότι η διαδικασία αναζήτησης θα είναι συντομότερη. Μη ψάχνετε όμως για «έτοιμους» αγοραστές. Δεν υπάρχουν.

«Μπορείτε τελικά να βρείτε αγοραστές για την επιχείρησή μου;»

Βεβαίως. Είναι μέρος της δουλειάς μας. Ξέρουμε που να ψάξουμε, πως να ψάξουμε και πως να τους προσεγγίσουμε. Έχουμε τη δική μας «βάση», έχουμε διαδικτυακή παρουσίαση με ολοένα



«ΠΟΣΟ ΑΞΙΖΕΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ;»

Όλες οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις έρχονται αντιμέτωπες με το ερώτημα αυτό σε κάποια στιγμή της πορείας τους.

Μην περιμένετε να υπάρξει ανάγκη για να προσδιορίσετε την αξία της επιχείρησής σας.

Επικοινωνήστε μαζί μας εάν επιθυμείτε να λάβετε μια αντικειμενική και τεκμηριωμένη απάντηση σε ένα από τα σημαντικότερα και δυσκολότερα ερωτήματα που αφορούν την επιχείρησή σας.

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

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

**Μπορείτε να βρείτε σοβαρούς αγοραστές για την επιχείρησή μου;
(συνέχεια από τη σελίδα 1)**

αυξανόμενη επισκεψιμότητα, υπόθεση βρίσκεται στα δεικνύοντες μέλη του μεγαλύτερου δικτύου της ερχόμενης εβδομάδας θα κλείσει οριστικά ... Ωστόσο, όσο προχωρούν τα τελειώματα τόσο προκύπτουν λεπτομέρειες και ... σ' αυτές κρύβεται ... ο διάβολος.»

Μια επιχειρηματική συμφωνία όπου συνέργεις, τίμημα, όροι μεταβίβασης και όλοι οι άλλοι παράγοντες έχουν συμφωνηθεί – όπως αφήνει να εννοηθεί το δημοσίευμα – είναι στον αέρα.

η έρευνα ξεκινάει από τη δική σας επιχείρηση.

«Αφού λοιπόν βρήκατε τους πραγματικούς αγοραστές που ζητούσαμε η δουλειά σας – ή ένα πολύ μεγάλο μέρος της – τελειώσε. Έτσι δεν είναι;»

Αντιγράφω από την «Καθημερινή»: «Βοά η αγορά ότι σύντομα η Nova θα περιέλθει στη Forthnet. ... η

Θέλετε να αναλάβετε τον κίνδυνο να βρεθείτε στον αέρα η πώληση της επιχείρησής σας; Τότε θεωρήστε ότι η δουλειά μας τελειώνει με την αναζήτηση αγοραστών.

Η δουλειά μας είναι να βρούμε

τους κατάλληλους αγοραστές για κάθε επιχείρηση, προσεγγίζοντας τον ευρύτερο δυνατό κύκλο αγοραστών χωρίς να αποκαλύπτεται η ταυτότητα της πωλούμενης επιχείρησης, να τους φέρουμε σε επαφή με τους πωλητές μέσα από τη δοκιμασμένη διαδικασία μας και τελικά αγοραστές και πωλητές να καταλήξουν σε μια συμφωνία από την οποία και οι δύο θα βγουν κερδισμένοι. Αν η δουλειά μας περιοριζόταν στο πρώτο στάδιο θα σας παρείχαμε πολύ κακή υπηρεσία.

Μπορούμε να βρούμε σοβαρούς αγοραστές για την επιχείρησή σας. Αλλά αυτό δεν αρκεί για να ολοκληρωθεί η πώληση.

**Το 90% των
προβλημάτων**



**προκύπτει στο
τελευταίο 10% της
διαδικασίας**