

Ξέρατε ότι ...

Απαιτούνται, κατά μέσο όρο, 6-9 μήνες για την πώληση μίας μικρής- μεσαίας επιχείρησης;

90% των αγοραστών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων δεν έχει ασκήσει στο παρελθόν επιχειρηματική δραστηριότητα;

Στην Ελλάδα υπάρχουν 870.000 μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις;



Θα αγοράζατε την επιχείρησή σας στην τιμή που ζητάτε για να την πουλήσετε;



ΛΑΘΟΣ

«Τα μηχανήματα μόνο αξίζουν περισσότερο απ' όσα μου προτείνετε για την επιχείρησή!»



ΩΣΤΟ

Η αξία μιας επιχείρησης εξαρτάται από το εισόδημα που παράγει.



Η πώληση μιας επιχείρησης είναι μια δύσκολη ... επιχείρηση

Η δική μας αποστολή είναι να την κάνουμε εύκολη για εσάς.

Ιδρύσαμε την «Synopsis» το 2005 φιλοδοξώντας να καλύψουμε το κενό στην επαγγελματική εξυπηρέτηση των πωλητών και αγοραστών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

Είτε θέλετε να πουλήσετε την επιχείρησή σας, είτε θέλετε να αγοράσετε τη δική σας δουλειά

είτε απλά θέλετε να μάθετε πόσο μπορεί να πουληθεί η επιχείρησή σας, μπορούμε να σας βοηθήσουμε αποτελεσματικά.

Αναλυτικές πληροφορίες για τις υπηρεσίες που προσφέρουμε και τους ανθρώπους μας μπορείτε να βρείτε στο δικτυακό μας τόπο. Επίσης, μπορείτε να βρείτε χρήσιμες πληροφορίες και απαντήσεις σε συχνές ερωτήσεις για τις μεταβιβάσεις μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

Στόχος του ενημερωτικού

αυτού φυλλαδίου είναι να γίνει ένα βήμα συζήτησης— ενημέρωσης—εκπαίδευσης των συμμετεχόντων στη δύσκολη αυτή αγορά. Η συνεισφορά σας είναι παραπάνω από πολύτιμη. Θέλουμε τη γνώμη σας, τις γνώσεις σας, τις εμπειρίες σας, τις παρατηρήσεις και τις απορίες σας.

Δημιουργούμε βάση δεδομένων με στατιστικά στοιχεία πώλησης επιχειρήσεων για την Ελληνική αγορά

Πώς να πουλήσετε την επιχείρησή σας σε καταπληκτική τιμή!

1. Προετοιμαστείτε. Όσο το δυνατόν νωρίτερα. Λάβετε όλα τα απαραίτητα μέτρα για να είναι η επιχείρηση ελκυστική στους υποψήφιους αγοραστής.
2. Υπολογίστε το χρόνο που θα χρειαστεί μέχρι να πουληθεί η επιχείρηση. Το χειρότερο που μπορείτε να κάνετε είναι να φτάσετε στο σημείο να έχετε ανάγκη τα λεφτά.
3. Ξεχάστε πόσα χρήματα σας λείπουν ή πόσα χρήματα θέλετε για να αποσυρθείτε.
4. Ενημερωθείτε για τους δυνητικούς αγοραστής.
5. Καθορίστε το ζητούμενο τίμημα σε ρεαλιστικά επίπεδα. Χρήσιμο θα ήταν να γνωρίζετε και στοιχεία αντίστοιχων συναλλαγών.
6. Σκεφτείτε πόσοι αγοραστής μπορούν να έχουν άμεσα διαθέσιμο το € 1 εκ. (...)
7. Διαφημίστε την πώληση της επιχείρησή σας σε όλα τα κατάλληλα μέσα. Πρέπει να απευθυνθείτε, με τον κατάλληλο τρόπο, στο μεγαλύτερο δυνατό κοινό αγοραστών.
8. Διαφυλάξτε την εμπιστευτικότητα της πώλησης. Σίγουρα δεν θέλετε οι ανταγωνιστές σας, οι πελάτες σας, οι υπάλληλοι σας, οι προμηθευτές σας και οι πιστωτές να μάθουν τις προθέσεις πριν την κατάλληλη στιγμή.
9. Αφιερώστε το χρόνο σας στην παρουσίαση της εταιρείας και την εξυπηρέτηση των ερωτημάτων των αγοραστών.
10. Διαπραγματευτείτε με τους αγοραστής χωρίς συναισθηματική φόρτιση, χωρίς να υποκύψετε στις διαπραγματευτικές τακτικές τους.

Αν ακολουθήσετε τα δέκα αυτά βήματα οι πιθανότητες να πουλήσετε την επιχείρησή σας είναι σημαντικά αυξημένες.

Και η τιμή που πετύχατε;

Αν αναλογιστείτε τη ζημιά που έχετε κάνει στην επιχείρησή σας αφιερώνοντας το χρόνο σας στους αγοραστής, σίγουρα είναι καταπληκτική.

Ασχοληθείτε με την επιχείρησή σας.

Αφήστε τους επαγγελματίες να ασχοληθούν με την πώλησή της.

**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 ιδρύθηκε το 2005 από τον Γιάννη Εμπέογλου και την Αλεξάνδρα Νικολίτσα. Σκοπός μας είναι να καλύψουμε το κενό στις υπηρεσίες επαγγελματικού επιπέδου στον τομέα των μεταβιβάσεων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

Κατά την παροχή των υπηρεσιών μας δεσμευόμαστε στην τήρηση του κώδικα δεοντολογίας της Διεθνούς Ενώσεως Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων και στην προστασία του απορρήτου της ενδεχόμενης πώλησης και των οικονομικών δεδομένων που μας εμπιστεύονται οι πελάτες μας.

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

Τα επίσημα οικονομικά στοιχεία είναι το διαβατήριό σας.

Μην ξεκινήσετε τη διαδικασία της πώλησης της επιχείρησής σας αν, για οποιοδήποτε λόγο, τα βιβλία σας δεν απεικονίζουν την πραγματική εικόνα της.

Υπάρχουν επισφαλείς απαιτήσεις; Διαγράψτε τις! Υπάρχουν απαξιωμένα αποθέματα; Ξεκαθαρίστε τα φυσικά και λογιστικά! Η αξία των αποθεμάτων στα βιβλία σας δεν ανταποκρίνεται στην πραγματική; Φροντίστε το!

Οποιοδήποτε στοιχείο αμφιβολίας είναι εναντίον σας. Οι αγοραστές θα πιστέψουν ό,τι βλέπουν στα βιβλία και όχι ό,τι τους λέτε. Άλλωστε, το ίδιο δεν θα κάνατε και εσείς στη θέση τους;

Κανείς δεν πρόκειται να λάβει υπόψη του τους ισχυρισμούς, ιδιαίτερα δε όταν αφορούν τον τζίρο της επιχείρησής σας.

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕΙΤΕ.

Αν πιστεύετε ότι € 100 «ξεχασμένων» πωλήσεων σας γλιτώνουν —παρανόμως— €44 φόρων, σκεφτείτε ότι ενδέχεται να αυξήσουν την αξία πώλησης της επιχείρησής σας κατά, περίπου, € 200! Δεν μπορείτε όμως να κερδίζετε μονά-ζυγά!

Οι αγοραστές πληρώνουν για το παρελθόν και αγοράζουν για το μέλλον, και δεν είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν για ένα παρελθόν που δεν

αποδεικνύεται.

Μη ξεχνάτε και ότι όλοι οι εμπειρικοί κανόνες υπολογισμού της τιμής πώλησης μιας επιχείρησης - «...τόσες φορές τα κέρδη ή ...τόσες φορές οι πωλήσεις» βασίζονται σε λογιστικά στοιχεία. Και έχουν προκύψει από πραγματικές συναλλαγές.

Είναι λάθος να πιστεύετε ότι θα βρεθούν αγοραστές που «... μόλις θα δουν το μαγαζί θα καταλάβουν». Αν θέλετε, μπορείτε να τους αναζητήσετε χωρίς όμως τη συνδρομή της εταιρείας μας.

Εμείς πιστεύουμε ότι:



**Τζίρος που δεν
υπάρχει στα
βιβλία**

**...
δεν υπάρχει!**