

3 Χρόνια SYNOPSIS



Το 2005 ανοίξαμε μια νέα σελίδα στις μεταβιβάσεις μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων ιδρύοντας τη Synapsis, την πρώτη εταιρεία στην Ελλάδα με κύριο αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών στο τμήμα αυτό της αγοράς.

Στη διάρκεια των 3 τελευταίων ετών προσπαθήσαμε να καλύψουμε το κενό στην επαγγελματική εξυπηρέτηση των πωλητών και αγοραστών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων και να ενημερώσουμε - εκπαιδεύσουμε την αγορά ώστε να ξεπεραστούν οι προκαταλήψεις σχετικά με το αντικείμενό μας και τις υπηρεσίες μας.

Συνεργαστήκαμε με πολλές διαφορετικές επιχειρήσεις - μικρές, μεσαίες αλλά και μεγάλες - από πολλούς διαφορετικούς κλάδους είτε ως σύμβουλοι στην πώληση ή την εξαγορά μιας επιχείρησης, είτε παρέχοντας στους ιδιοκτήτες επιχειρηματίες μια τεκμηριωμένη, ανεξάρτητη και επαγγελματική αποτίμηση της επιχείρησής τους είτε ως σύμβουλοι σε μια σκοπούμενη επιχειρηματική συμφωνία, είτε βοηθώντας τις επιχειρήσεις πελάτες να αναπτυχθούν πχ. αναλαμβάνοντας την αναζήτηση franchisees.

Μείναμε μακριά από εύκολες υποσχέσεις

(«έχουμε αγοραστή για την επιχείρησή σας»), ήμασταν αντικειμενικοί και ειλικρινείς απέναντι στους πελάτες μας, δεν τους είπαμε ότι ήθελαν να ακούσουν,

είπαμε όχι σε μη ρεαλιστικές εντολές πελατών

και δεν αναλάβαμε εντολές πελατών όταν πιστεύαμε ότι δεν είμαστε ο καταλληλότερος για αυτούς σύμβουλος.

Επενδύσαμε και επενδύουμε στη συνεχή εκπαίδευσή μας.

Τα στελέχη μας συμμετείχαν σε 6 συνέδρια του IBBA, παρακολούθησαν περισσότερες από 200 ώρες μαθημάτων και 60 ώρες σεμιναρίων.

Από το 2006 ο Γιάννης Εμπέογλου είναι ο μοναδικός πιστοποιημένος Μεσολαβητής Επιχειρήσεων (CBI) στην Ελλάδα.

Μέσα από τη συμμετοχή μας στο IBBA αντλούμε εμπειρίες από συναδέλφους σε όλο τον κόσμο, έχουμε πρόσβαση στους ειδικούς κάθε κλάδου και ενημερωνόμαστε συνεχώς μέσα από το μεγαλύτερο δίκτυο συμβούλων επιχειρηματικών αποφάσεων.

Θέσαμε τον υπολογισμό της αξίας μίας επιχείρησης στην πραγματική του διάσταση τονίζοντας ότι


«κάθε επιχείρηση είναι μοναδική, και κάθε αποτίμηση είναι και τέχνη και επιστήμη».


Απορρίψαμε τους δήθεν εμπειρικούς κανόνες («3-5 φορές τα κέρδη») και τις μηχανιστικές εφαρμογές μαθηματικών τύπων. Αποφύγαμε, επίσης, να μιλήσουμε για σημεία αναφοράς. Έχοντας τη γνώση πραγματικά αντίστοιχων συναλλαγών μπορούμε να τα καθορίσουμε συγκεκριμένα και τεκμηριωμένα: Σύμφωνα με τα στοιχεία μίας βάσης δεδομένων με περισσότερες από 10.000 συναλλαγές οι αντιπροσωπευτικοί (διάμεσος) πολλαπλασιαστές για τον υπολογισμό της τιμής πώλησης των περιουσιακών στοιχείων κάθε επιχείρησης ελεύθερων παντός βάρους είναι οι εξής:


- **Επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών < € 1εκ.**
0,50 X Πωλήσεις
3,81 X ΕΒΙΤΔΑ
- **Επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών € 1 – 5 εκ.**
0,47 X Πωλήσεις
4,80 X ΕΒΙΤΔΑ


Κάθε επιχείρηση είναι μοναδική και συνεπώς τα οποιαδήποτε σημεία αναφοράς μόνο ενδεικτική αξία μπορούν να έχουν. Πόσο μάλλον όταν προέρχονται από μη συγκρίσιμες συναλλαγές μεγάλων επιχειρήσεων και καταλήγουν σε ακατανόητο εύρος πιθανών τιμών, όπως για παράδειγμα ότι «μια επιχείρηση πωλείται από 1-2,5 φορές τις πωλήσεις της και από 2-10 φορές τα κέρδη της», δηλαδή μία επιχείρηση με Πωλήσεις € 500 χιλ. και Κέρδη € 100 χιλ. έχει τιμή πώλησης που κυμαίνεται από € 200 χιλ. έως € 1.250 χιλ. !!!


Μέσα από τις «Επιχειρηματικές Αποφάσεις» αλλά και όλη την


«Έχουμε Αγοραστές για την Επιχείρησή σας»


«Αξία Επιχείρησης = 3 – 5 Φορές τα Κέρδη»


«Οι επιχειρήσεις πωλούνται από 1-2,5 Φορές τις Πωλήσεις και από 2-10 Φορές τα Κέρδη!!!»


«Οι κερδοφόρες επιχειρήσεις δεν πωλούνται»


«Η επιχείρησή μου δεν πάει καλά, πρέπει να την πουλήσω»


«Δουλειά σας είναι να μας βρείτε αγοραστής»

**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 δημιουργικό 2009

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

«3 Χρόνια Synapsis» (συνέχεια)

παρουσία μας εκπαιδεύσαμε την αγορά με σκοπό τη διάλυση των προκαταλήψεων και της λανθασμένης εικόνας για το αντικείμενό μας.

Εξηγήσαμε πόσο λανθασμένο είναι το σύνθημα «οι κερδοφόρες επιχειρήσεις δεν πωλούνται», δείξαμε ότι η πώληση μιας επιχείρησης δεν αποτελεί εναλλακτική λύση όταν η επιχείρηση ετοιμάζεται να κλείσει,

αναδείξαμε τη σημασία της προετοιμασίας στην διαδικασία πώλησης

και επισημάναμε ότι η τιμή πώλησης καθορίζεται από την αγορά, και όχι από τον πωλητή ή τον αγοραστή.

Ορίσαμε τα κατάλληλα μέτρα κερδοφορίας

των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων: **Διαθέσιμα Κέρδη Πωλητή SDE**, όπου δεν περιλαμβάνεται αμοιβή ενός ιδιοκτήτη-επιχειρηματία και **EBITDA** όπου έχει αφαιρεθεί αμοιβή επαγγελματικού management ακόμα και αν ασκείται από τους ιδιοκτήτες.

Ορίσαμε τα επίσημα οικονομικά στοιχεία ως το μόνο στοιχείο απόδειξης της πελατείας.

Παράλληλα, παρουσιάσαμε με σαφήνεια το αντικείμενό μας και την αξία που προσφέρουμε στους πωλητές – πελάτες μας: η δουλειά μας δεν είναι να

βρούμε αντισυμβαλλόμενους. Το μεγαλύτερο μέρος της αξίας που προσφέρουμε στον πελάτη μας υλοποιείται αφού έχει βρεθεί ο δυνητικός αγοραστής.

η δουλειά μας είναι να ολοκληρωθεί η συμφωνία.

Το κάθε μας βήμα βασίστηκε στην επαγγελματική κατάρτιση, την ειλικρίνεια και το σεβασμό της δεοντολογίας. Με τον ίδιο τρόπο, και τη δική σας στήριξη, θα συνεχίσουμε και στα επόμενα βήματά μας. Ολοκληρώνοντας το σύντομο απολογισμό του τι κάναμε και θα συνεχίσουμε να κάνουμε για εσάς είναι σκόπιμο να τονίσουμε τι ΔΕΝ μπορούμε και ΔΕΝ θα κάνουμε για εσάς:

ΔΕΝ

- θα βρούμε αντισυμβαλλόμενους με περισσότερα λεφτά από κοινό νο
- θα πουλήσουμε την επιχείρησή σας στην τιμή που εσείς, αυθαίρετα, καθορίσατε
- θα παραπλανήσουμε τον αντισυμβαλλόμενο
- θα πουλήσουμε την επιχείρησή σας αν δεν είναι βιώσιμη
- θα αποφασίσουμε για λογαριασμό σας
- θα υποκαταστήσουμε τους συμβούλους σας