



«Έχετε Αγοραστής για την Επιχείρησή μου;»



ΟΧΙ.

Κάθε επιχείρηση είναι μοναδική



ΩΣΤΟ

... Μπορούμε να προσεγγίσουμε αγοραστή από τη δική μας βάση ...



Οι ανταγωνιστές είναι οι προφανείς ΟΧΙ

οι καλύτεροι αγοραστής



Ένας Αγοραστής + Πολλοί Πωλητές → Χαμηλή Τιμή

## Ποιοί είναι οι πιθανοί Αγοραστής για μια επιχείρηση;

Ένα από τα πρώτα και συνθηθέστερα ερωτήματα που αντιμετωπίζουμε είναι «... έχετε αγοραστής για την επιχείρησή μου;»

Η ειλικρινής και επαγγελματική απάντηση θα πρέπει να είναι «Οχι!» Για τον πολύ απλό λόγο ότι καμία επιχείρηση δεν είναι ίδια. Το ενδιαφέρον κάποιου αγοραστή για μια ομοειδή επιχείρηση ή για κάποιο συγκεκριμένο κλάδο δεν αποτελεί εγγύηση - ούτε καν ισχυρή ένδειξη ότι έχει πραγματικό ενδιαφέρον για την δική σας επιχείρηση.

Στην κατηγορία των «μικρών» επιχειρήσεων - πιο σωστά επιχειρήσεων με απλή παραγωγική διαδικασία την οποία μπορεί να αναλάβει οποιοσδήποτε χωρίς εμπειρία με μικρή περίοδο εκπαίδευσης - δυνητικοί αγοραστής είναι στη συντριπτική τους πλειοψηφία επίδοξοι επιχειρηματίες. Είναι οι άνθρωποι που έχουν ως πρωταρχικό κίνητρο να γίνουν αφεντικά του εαυτού τους. Τα κριτήρια τους είναι κατά σειρά ελευθρία, ικανότητα, εισόδημα και τελευταίο έρχεται το αντικείμενο.

**Μικρές Επιχειρήσεις: Αγοραστής = Επίδοξοι Επιχειρηματίες**

Σύμφωνα λοιπόν με αυτά τα κριτήρια δεν είναι έκπληξη ότι

**το 90% των αγοραστών αγόρασε διαφορετική επιχείρηση από αυτήν για την οποία αρχικά ενδιαφέρθηκε και μάλιστα το 50% αγόρασε επιχείρηση άλλου κλάδου!**

Μπορεί λοιπόν να ισχυριστεί κάποιος ότι «έχει αγοραστής για την επιχείρησή σας»; Εμφανώς όχι. Μπορεί κανείς να ισχυριστεί ότι «έχει

αγοραστής για επιχείρησεις σαν τη δική σας;»

**Ομοειδής επιχείρησης = απαιτούν ίδιες ικανότητες, προσφέρουν ίδιο εισόδημα**

Ναί, αν ως ομοειδής επιχείρησης ορίσουμε αυτές που απαιτούν τις ίδιες διοικητικές ικανότητες και προσφέρουν το ίδιο εισόδημα, στην ουσία δηλαδή ένα τεράστιο σύνολο περιπτώσεων από τις οποίες η δική σας μπορεί να είναι μία. Στην καλύτερη λοιπόν περίπτωση, η απάντηση στο ερώτημα «έχετε αγοραστής για την επιχείρησή μου» η απάντηση μπορεί να είναι: «Έχουμε μια βάση ανθρώπων που ενδιαφέρθηκαν και ενδιαφέρονται να αγοράσουν μια επιχείρηση και ενδεχομένως να ενδιαφερθούν και για τη δική σας».

Στην κατηγορία των «μεσαίων» επιχειρήσεων - δηλ. επιχειρήσεων με πιο σύνθετη παραγωγική διαδικασία, με πιο πολύπλοκο πλέγμα σχέσεων πελατών - προμηθευτών και σύνθετες διοικητικές απαιτήσεις από τον ιδιοκτήτη επιχειρηματίας (ή το Διευθύνοντα Σύμβουλο) - η πλειοψηφία των δυνητικών αγοραστών είναι οι λεγόμενοι στρατηγικοί αγοραστής.

Είναι οι επιχειρήσεις εκείνες που μπορούν να αποκομίσουν (ή να προσφέρουν) συνεργιακά οφέλη από την εξαγορά της επιχείρησής σας.

**Στρατηγικός αγοραστής είναι αυτός που μπορεί να προσθέσει πελατεία, να αφαιρέσει κόστος, να πολλαπλασιάσει τις προοπτικές και να διαιρέσει τον ανταγωνισμό.**

Όχι, δεν είναι απαραίτητα οι άμεσοι ανταγωνιστές σας.

Ούτε είναι αποκλειστικά οι ανταγωνιστές σας. Οι ανταγωνιστές σας είναι οι προφανείς αγοραστής αλλά όχι οι καλύτεροι.

Οι αγοραστής μπορεί να προέρχονται από οποιοδήποτε τμήμα της παραγωγικής σας διαδικασίας και το σημαντικό στοιχείο είναι πώς η δική σας επιχειρηματική δομή και οργάνωση μπορεί να συνδυαστεί με την δική τους. Είναι λοιπόν και πάλι προφανές ότι ένας αγοραστής που ενδιαφέρθηκε για μια άλλη εταιρεία του κλάδου σας δεν είναι απαραίτητο ότι θα ενδιαφερθεί για τη δική σας εταιρεία.

Υπάρχουν όμως και περιπτώσεις που σε ένα κλάδο κάποιες εταιρείες μεγαλώνουν μέσω εξαγορών αγοράζοντας άλλες επιχειρήσεις του κλάδου. Σε αυτή την περίπτωση δεν είναι σημαντικό να «έχετε» το συγκεκριμένο αγοραστή για την επιχείρησή μου;

Ο συγκεκριμένος αγοραστής είναι μεν έτοιμος, πρόθυμος και ικανός να προχωρήσει στην εξαγορά της επιχείρησής σας, δεν είναι όμως και ο καλύτερος. Σκεφτείτε πόσες περιπτώσεις, μαζί με τη δική σας, εξετάζει. Και η απλή λογική λέει ότι όταν υπάρχει ένας αγοραστής και πολλοί πωλητές, ο αγοραστής έχει το πλεονέκτημα. Συνεπώς, αν εμείς «έχουμε» αυτόν τον αγοραστή, δυστυχώς, ο αγοραστής αυτός σας έχει στο χέρι.

**Όταν έχετε έναν Αγοραστή σας έχει αυτός (στο χέρι)**

Η σωστή τακτική, η δουλειά μας δηλαδή, είναι να ψάξουμε και για άλλους αγοραστής και ιδιαίτερα για αυτούς που στρατηγικά είναι συμπληρωματικοί με την



**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](mailto:synapsis@synapsisnet.com)  
[www.synapsisnet.com](http://www.synapsisnet.com)

## Νέες Επιχειρηματικές Ευκαιρίες.

**Εξειδικευμένη Εργοληπτική Εταιρεία στον τομέα Οδοποιίας - Βόρεια Αττική — Κύκλος Εργασιών: 2.250.000 €.**

Η ισχυρή θέση στα μεγάλα έργα, υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης που συνεχίζονται παρά την οικονομική κρίση.

Περισσότερες πληροφορίες:

<http://www.synapsisnet.com/BODetailsGR.asp?BslD=39>

**Εταιρεία Επιχειρηματικού Δώρου**

**Βόρεια Αττική — Κύκλος Εργασιών: 480.000 €**

Μια από τις πλέον αξιόπιστες και ποιοτικές λύσεις, για δώρα υψηλής αξίας, με πελατολόγιο που περιλαμβάνει μερικές από τις μεγαλύτερες ελληνικές επιχειρήσεις.

Περισσότερες πληροφορίες:

<http://www.synapsisnet.com/BODetailsGR.asp?BslD=37>

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

### Ποιοί είναι οι πιθανοί Αγοραστές για μια επιχείρηση; (συνέχεια)

επιχείρησή σας.

Σίγουρα, αν έχουμε πρόσφατα πραγματοποιήσει μια συναλλαγή στο δικό σας κλάδο έχουμε έτοιμη μια εμπειριστατωμένη άποψη για το τοπίο των αγοραστών. Συνεπώς, έχουμε ήδη πραγματοποιήσει σημαντικό μέρος της αναγκαίας έρευνας. Αυτό δε σημαίνει ότι «έχουμε» τους αγοραστές. Αυτό σημαίνει ότι γνωρίζουμε ποιοί είναι έτοιμοι, πρόθυμοι και ικανοί και ποιά είναι τα χαρακτηριστικά τους. Μπορεί να ταιριάζουν με τη δική σας μοναδική επιχείρηση, μπορεί και όχι.

Εκτός βέβαια αν το ερώτημα είναι «έχετε αγοραστές για να ξεφορτωθώ την επιχείρησή μου;». Στην περίπτωση αυτή είναι σημαντικό να έχουμε έναν έτοιμο, πρόθυμο και ικανό αγοραστή στον οποίο να μπορούμε να απευθυνθούμε χωρίς να δαπανήσουμε χρόνο (και κόστος) για έρευνα.

**Όταν όμως η επιχείρησή σας έχει αξία, ο στρατηγικός αγοραστής δεν σας κάνει χάρη εξαγοράζοντάς την.**

Γίνεται συνεργάτης μαζί σας για αμοιβαίο όφελος.

Συνεπώς, μην ψάχνετε να βρείτε συμβούλους που έχουν γνωριμίες στον κλάδο σας και κατά συνέπεια «έχουν αγοραστές για την επιχείρησή σας». Αναζητείστε συμβούλους που καταλαβαίνουν την αξία της επιχείρησής και ξέρουν που και πως να ψάξουν για τους κατάλληλους αγοραστές ώστε να μεγιστοποιηθούν οι πιθανότητες πώλησης και το τίμημα. Και μην ξεχνάτε ότι το μεγαλύτερο μέρος της δουλειάς ενός Συμβούλου Επιχειρηματικών Αποφάσεων αρχίζει **αφού** έχουν βρεθεί οι υποψήφιοι



**ΣΤΕΙΛΤΕ ΜΑΣ ΤΟ E-MAIL ΣΑΣ ΓΙΑ ΝΑ ΛΑΜΒΑΝΕΤΕ ΤΙΣ «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ» ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΑ!**  
**ΘΑ ΕΧΕΤΕ ΠΙΟ ΓΡΗΓΟΡΗ ΚΑΙ ΠΛΗΡΕΣΤΕΡΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΚΑΙ ΘΑ ΜΑΣ ΒΟΗΘΗΣΕΤΕ ΝΑ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΟΥΜΕ ΧΑΡΤΙ ΚΑΙ ΧΡΟΝΟ!**