

## Ξέρατε ότι ...

Στις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων το 90% των προβλημάτων προκύπτει στο τελευταίο 10% της διαδικασίας;

Για την ίδρυση μίας εταιρείας στην Ελλάδα απαιτούνται 15 γραφειοκρατικές διαδικασίες και 38 ημέρες, ενώ στην Αυστραλία 2 διαδικασίες και 2 ημέρες;

Οι μεταβιβάσεις Δικηγορικών Γραφείων και Ιατρείων είναι διαδεδομένες στο εξωτερικό;



**Πόσες επιχειρήσεις ξέρετε που υπάρχουν πάνω από 3 χρόνια; Πάνω από 10;**



## ΛΑΘΟΣ

**«Τρελός είμαι να πουλήσω την επιχείρησή μου τώρα που πάει καλά;»**



## ΣΩΣΤΟ

**«Πάω κάθε πρωί χαρούμενος στη δουλειά μου. Δεν πουλάω όσα και αν μου δώσετε!»**

## Πόσο αξίζει μία επιχείρηση;

Ακόμα και για όσους πιστεύουν ότι «η αξία είναι πάντα αξία» και δεν εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά του δυνητικού αγοραστή, η παραπάνω ερώτηση είναι μία από τις πιο δύσκολες να απαντηθούν.

Μπορούμε, ωστόσο, να διαλύσουμε ορισμένες συνήθεις παρανοήσεις, ξεκαθαρίζοντας ότι μία επιχείρηση ΔΕΝ αξίζει:

- ⇒ Όσο ο εξοπλισμός ή τα πάγια ή το εμπόρευσμά της.
- ⇒ Όσα χρήματα έχει επενδύσει σε αυτήν ο

ιδιοκτήτης της.

- ⇒ Όσα θέλει ο ιδιοκτήτης για να αποσυρθεί.



- ⇒ 1 φορά τις πωλήσεις της ή 5 φορές τα κέρδη της
- ⇒ Όσο προκύπτει από τους πολλοπλασιαστές

εισηγμένων εταιρειών

Με σκοπό την ενημέρωσή σας σχετικά με τους παράγοντες που καθορίζουν την αξία μίας επιχείρησης και την προσέγγιση του υπολογισμού της, θα διοργανώσουμε μέσα στην Άνοιξη σχετικό σεμινάριο.

Θα μας βοηθούσε ιδιαίτερα να γνωρίζουμε το καταρχήν ενδιαφέρον σας για συμμετοχή στο σεμινάριο και να δώσετε τις «Επιχειρηματικές Αποφάσεις» σε γνωστούς σας που ενδεχομένως να ενδιαφέρονταν.

## Η επιχείρησή μου δεν πάει καλά και σκέφτομαι να την πουλήσω ...

**Αν πραγματικά θέλετε να πουλήσετε την επιχείρησή σας, βγάλτε τη λέξη ΔΕΝ από την προηγούμενη φράση.**

Σταματήστε να φαντάζεστε ότι θα βρείτε αγοραστή που θα σας πληρώσει αρκετά λεφτά ώστε να «ξελασπώσετε» και αναλογιστείτε τι πουλάτε:

**Η αξία μιας επιχείρησης καθορίζεται από το εισόδημα που παράγει.**

Οι δυνητικοί αγοραστές ψάχνουν για μία επιχείρηση που έχει αποδεδειγμένο ιστορικό κερδοφορίας και μπορεί να το αποδείξει. Αν λοιπόν εσείς έχετε διαγνώσει ότι το εισόδημα που σας προσφέρει η επιχείρηση δεν είναι πλέον ικανοποιητικό, και το μέλλον διαγράφεται δυσοίωνο, τότε η επιχείρησή σας δεν παρουσιάζει κανένα ενδιαφέρον για τους αγοραστές.

Μην αυταπατάστε ότι έχετε

αξία να προσφέρετε στον αγοραστή λόγω του εξοπλισμού ή και των αποθεμάτων της επιχείρησής σας και λόγω του ότι θα «πάρει έτοιμο μαγαζί».

Αν εσείς, με τόσα χρόνια στο συγκεκριμένο σημείο με αυτά τα μηχανήματα ή τα αποθέματα δεν βγάζετε αρκετά λεφτά, γιατί να υποθέσει ο αγοραστής ότι θα τα καταφέρει καλύτερα; Ακόμα όμως και αν τα καταφέρει καλύτερα, θα είναι χάρη στις δικές του προσπάθειες. Για πιο λόγο να πληρώσει εσάς;

**Αν δεν μπορείτε να δείξετε στον αγοραστή ότι «υπάρχει αγορά» στο συγκεκριμένο σημείο για το συγκεκριμένο προϊόν, τότε έχετε ελάχιστα πράγματα να προσφέρετε.**

Σε μια τέτοια περίπτωση, ο εξοπλισμός και το απόθεμα, στην καλύτερη περίπτωση, μπορούν να πουληθούν σε κάποιον που θα ανοίξει την

ίδια επιχείρηση σε άλλο σημείο. Και σίγουρα αντιλαμβάνεστε ότι η τιμή δεν θα έχει καμία σχέση με την αξία αγοράς τους.

**Μην περιμένετε ότι θα πληρωθείτε για την επιχείρηση όταν πουλάτε μεταχειρισμένο εξοπλισμό.**

«Και η θέση της επιχείρησης; Από μόνη της έχει μεγάλη αξία!» Σκεφτείτε το. Πού βρίσκεται η αξία; Στην επιχείρηση ή στο ακίνητο; Δεν είναι κρίμα μετά από τόσους κόπους η αξία να βρίσκεται σε κάτι που δεν σας ανήκει;

Αν σκέφτεστε την πώληση της επιχείρησης ως λύση στις δύσκολες στιγμές, τότε δεν θα πουλήσετε την επιχείρησή σας.

Θα πουλήσετε εμπορεύματα και μεταχειρισμένο εξοπλισμό, και αν είστε τυχεροί, θα πληρωθείτε για τη θέση του ακινήτου.

**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)

Ο Γιάννης Εμπέογλου έλαβε τον τίτλο του Πιστοποιημένου Μεσολαβητή Επιχειρήσεων (Certified Business Intermediary) από το IBBA, αφού πέρασε με επιτυχία τις σχετικές εξετάσεις στο συνέδριο που πραγματοποιήθηκε στο Reno.

Η πιστοποίηση CBI είναι η ανώτερη διάκριση στον κλάδο του business brokerage και απονέμεται στους επαγγελματίες εκείνους που απέδειξαν — με την εμπειρία τους, την εκπαίδευσή τους και την επιτυχία τους στις εξετάσεις — ότι διαθέτουν άριστη γνώση των υπηρεσιών του κλάδου, και δεσμεύτηκαν να τηρούν τον κώδικα δεοντολογίας του IBBA.

Η διατήρηση του τίτλου του CBI απαιτεί τη διαρκή εκπαίδευση και επιμόρφωση του κατόχου του.

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

## Αφού η επιχείρησή μου πάει καλά γιατί να την πουλήσω;

Λάθος ερώτηση. Το πραγματικό ερώτημα είναι:

**«Αν κάτι συμβεί και η επιχείρησή μου δεν πάει καλά, θα μπορέσω να την πουλήσω;»**

Η απάντηση, όπως είδαμε, είναι όχι. Τι όμως καθορίζει την πορεία μίας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης;

Πρώτα απ' όλα εσείς. Η όρεξη και η ενέργεια του ιδιοκτήτη επιχειρηματία είναι η κινητήριος δύναμη για κάθε επιχείρηση, ιδιαίτερα δε για τις μικρές επιχειρήσεις.

Ωστόσο, πολλές φορές οι αλλαγές του περιβάλλοντος

είναι καταλυτικές: ένα υποκατάστημα μιας μεγάλης αλυσίδας ανοίγει δίπλα σας, ένα μαγαζί «κράχτης» φεύγει από την περιοχή, ένας ιδιαίτερα ήπιος χειμώνας διώχνει τους πελάτες κλπ.

Είναι σίγουρο ότι γνωρίζετε τους κινδύνους από τη λειτουργία της επιχείρησής σας πολύ καλύτερα από εμάς. Και είναι επίσης σίγουρο ότι οι καλές ημέρες δεν κρατάνε για πάντα. Σίγουρα έχετε παραδείγματα μικρών ή μεσαίων επιχειρήσεων που υπάρχουν πολλές δεκαετίες. Πόσες είναι αυτές; Μήπως είναι πολύ περισσότερες αυτές που απέτυχαν μέσα σε

ελάχιστα χρόνια;

**Μειώστε το ρίσκο σας.** Εκμεταλλευθείτε τη συγκυρία και μετατρέψτε την άυλη περιουσία σας σε μετρητά.

Το κυριότερο — αν όχι το μοναδικό — περιουσιακό στοιχείο μιας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης είναι η «φήμη και η πελατεία». Δυστυχώς, το περιουσιακό αυτό στοιχείο «περπατάει».

Τα μετρητά δεν περπατάνε. Και σας προσφέρουν τη δυνατότητα να εξετάσετε νέες δραστηριότητες, μέχρι να βρείτε εκείνη στην οποία θα πηγαίνετε κάθε πρωί χαρούμενοι.

**Τα περιουσιακά  
στοιχεία σας ...**



**... περπατάνε !!!**