



ΔίΚΕ
Όμιλος Επιχειρήσεων

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

®

Ημερομηνία 1/7/2019

Η εταιρία μας

Η Διαχειριστική Καινοτόμων Επενδύσεων (ΔίΚΕ) ειδικεύεται από το 2010 στον τομέα των καινοτόμων επιχειρηματικών λύσεων. Οι ταχείς ρυθμοί της εξέλιξης των μορφών του επιχειρείν παγκοσμίως, επιτάσσουν και τις Ελληνικές επιχειρήσεις να προσαρμοστούν σε νέα δεδομένα του τρόπου λειτουργίας τους.

Η πώληση της εταιρίας

Ένας βασικός στόχος πολλών ιδιοκτητών επιχειρήσεων είναι κάποια στιγμή να πουλήσουν την επιχείρησή τους και να ανταμειφθούν για όλα τα χρόνια θυσιών και σκληρής δουλειάς.

Η πώληση μιας εταιρείας απαιτεί μεγάλη οργάνωση, συμπεριλαμβανομένης της πλήρους αποκάλυψης στον αγοραστή όλων των πτυχών της επιχείρησης. Από νομική άποψη, οι πωλήσεις των επιχειρήσεων συχνότερα πηγαίνουν στραβά όταν ο αγοραστής αργότερα αισθάνεται ότι ο πωλητής απέκρυψε μια σημαντική πτυχή της επιχείρησης.

Η πώληση μιας εταιρείας είναι μια μακρά και περίπλοκη διαδικασία. Η προετοιμασία για μια διαδικασία πώλησής διαρκεί μερικούς μήνες, και στη συνέχεια η ίδια η διαδικασία πώλησης έχει διάρκεια κάποιους μήνες επίσης.

Σύμφωνα με έρευνες του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Βιομηχανίας 2012-2016, πάνω από το 90% των πωλήσεων των επιχειρήσεων είναι πωλήσεις «ενεργητικού» σε αντίθεση με τις «αποθεματικές» πωλήσεις. Πολλές φορές, αυτό οφείλεται σε συγκεκριμένους φορολογικούς στόχους του αγοραστή. Έχει σημαντικές φορολογικές επιπτώσεις για τον πωλητή, όμως τις περισσότερες φορές καταλήγει το γεγονός αυτό, να είναι πλεονέκτημα για τον αγοραστή αλλά και για τον πωλητή.

Τι κερδίζω συνεργαζόμενος με Εταιρία Business Brokers

Τα στελέχη μας ως **Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων (business brokers)** έχουν τη γνώση και την εμπειρία να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των πελατών μας συμβουλευόντας και καθοδηγώντας τους σε όλα τα στάδια της δύσκολης διαδικασίας πώλησης ή αγοράς μιας επιχείρησης.

Πλεονεκτήματα από την συνεργασία των Συμβούλων Επιχειρηματικών Αποφάσεων:

- Σημείο επικοινωνίας διαθέσιμο για να απαντήσει σε οποιοσδήποτε ερωτήσεις (διατηρώντας το απόρρητο) σχετικά με την επιχείρηση,
- Σημείο επικοινωνίας για την διαμεσολάβηση και τον προγραμματισμό των συναντήσεων.
- Φιλτράρισμα στους ενδιαφερόμενους αγοραστές. Εξασφάλιση σοβαρών προτάσεων, ότι οι αγοραστές έχουν επιλεγεί ώστε να είναι οικονομικά ικανοί να αγοράσουν την επιχείρηση.
- Διαπραγμάτευση τιμής για λογαριασμό των πωλητών. Ο Σύμβουλος του πωλητή ενεργεί ως θεματοφύλακας. Μη συνδεδεμένοι συναισθηματικά με την συναλλαγή, οι μεσίτες επιχειρήσεων είναι σε θέση να διαπραγματεύονται πιο αποτελεσματικά για λογαριασμό του πωλητή.
- Διαμεσολάβηση με εκμίσθωση ή μεταβίβαση μίσθωσης εγκαταστάσεων, διαπραγμάτευση με τους πιστωτές, παροχή βοήθειας στους αγοραστές για απόκτηση χρηματοδότησης.
- Λύση στο πολύ σημαντικό ερώτημα το οποίο κάνουν οι πελάτες μας: στην αποτίμηση της εταιρίας όταν υπάρχουν μη δηλωθέντα έσοδα.
- Διαθέτουμε την απαιτούμενη επαγγελματική εμπειρία και το ακαδημαϊκό υπόβαθρο, σε γνώσεις λογιστικής και εμπορικού δικαίου.
- Διαφυλάσσουμε την εμπιστευτικότητα της πρόθεσης της πώλησης.

Προετοιμασία για την πώληση

Συμβουλευτική συνάντηση

Από την απόφαση πώλησης μιας εταιρίας μέχρι την υλοποίηση της πώλησης, απαιτούνται βήματα και διαδικασίες, τις οποίες ο ενδιαφερόμενος πωλητής - ιδιοκτήτης δεν τις γνωρίζει ή και δεν έχει τον τρόπο να τις υλοποιήσει σωστά, διότι κατά βάση δεν είναι αυτή η δουλειά του.

Μέσα από μία Συμβουλευτική Συνάντηση, ξεκαθαρίζονται στον πωλητή, βασικές διαδικασίες και αρχίζει να μεταλαμπαδεύεται ο τρόπος σκέψης για μια επιτυχημένη πώληση από άποψη χρόνου, κόπου και χρηματικής αξίας της εκάστοτε επιχείρησης.

Βασικά δεδομένα που στις περισσότερες περιπτώσεις έχει εσφαλμένη αντίληψη ο πωλητής:

- Τα οικονομικά στοιχεία και βιβλία της επιχείρησης θα πρέπει να αντικατοπτρίζουν την πραγματική οικονομική της κατάσταση και εικόνα. Έτσι, θα πρέπει να απεικονίζονται τα πραγματικά έσοδα και έξοδα της επιχείρησης, η πραγματική αξία των στοιχείων του ενεργητικού, να ζητηθεί εάν είναι δυνατόν φορολογικός έλεγχος ώστε να κλείσουν τυχόν εκκρεμείς φορολογικές διαφορές. Ο υποψήφιος αγοραστής θα διενεργήσει οικονομικό και νομικό έλεγχο στην επιχείρηση και ο πωλητής θα πρέπει να είναι διατεθειμένος να του προσκομίσει όλα τα απαιτούμενα στοιχεία.
- Οι λογιστές – φοροτεχνικοί και οι νομικοί σας σύμβουλοι θα πρέπει να σας βοηθήσουν σε αυτό το έργο. Ο σύμβουλος επιχειρηματικών αποφάσεων

(business broker) θα συντονίσει και θα καθοδηγήσει την συναλλαγή σε όλα τα στάδια της.

- Ο πωλητής θα πρέπει να είναι ανοικτός να δώσει στον υποψήφιο αγοραστή όλα εκείνα τα δεδομένα που ολοκληρώνουν την εικόνα της επιχείρησης (στοιχεία κλάδου κ.λπ.)
- Η απόφαση της πώλησης θα πρέπει να ληφθεί έγκαιρα και όχι όταν θα είναι επιτακτική.

Αποτίμηση αξίας

Η αποτίμηση μιας εταιρίας στηρίζεται κατά κύριο λόγο στα οικονομικά της αποτελέσματα. Όταν τα οικονομικά στοιχεία είναι αξιόπιστα και σωστά τότε αυξάνονται σημαντικά οι πιθανότητες ο υποψήφιος αγοραστής να υποβάλει κάποια προσφορά. Αντίθετα, όταν τίθεται θέμα αξιοπιστίας των οικονομικών στοιχείων τότε οι πιθανότητες υποβολής προσφοράς ελαχιστοποιούνται και το προσφερόμενο τίμημα μειώνεται σημαντικά. Αυτός είναι ίσως ο σημαντικότερος παράγοντας ο οποίος επηρεάζει την προσφορά και τους όρους προσφοράς του υποψήφιου αγοραστή.

Τα χαρακτηριστικά μιας επιχείρησης τα οποία την κάνουν μοναδική είναι πολύ σημαντικά για την μελλοντική πορεία της επιχείρησης.

Παραδείγματα τέτοιων χαρακτηριστικών είναι

- αποκλειστικά προϊόντα,
- η αποκλειστική εκμετάλλευση μιας περιοχής,
- η τεχνογνωσία
- ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα κτλ

Προετοιμασία παρουσίασης προς επενδυτές

Ετοιμασία ιδικής Επαγγελματικής Παρουσίασης της επιχείρησής, η οποία καλύπτει τις συνήθεις απαιτήσεις πληροφόρησης και ικανοποιεί τις ανάγκες των αγοραστών, Για την κατάρτιση αυτής απαιτεί σωστή προετοιμασία, η οποία είναι χρονοβόρα, έχει, όμως, σαν αποτέλεσμα την επίσπευση της ολοκλήρωσης της συναλλαγής.

Πρώθηση εταιρίας σε υποψήφιους αγοραστές

Η ΔίΚΕ διαθέτει συνεργαζόμενο δίκτυο μεσιτών σε Ελλάδα και στην Ευρώπη, για την σωστή διάχυση της πληροφορίας άμεσα αλλά σε στοχευμένο κοινό.

Η ΔίΚΕ προσφέρει πρόσβαση στο μεγαλύτερο δυνατόν κοινό, μέσω της δικής μας βάσης αγοραστών, των γνωριμιών τους και της στρατηγικής μάρκετινγκ που είναι προσαρμοσμένη στις ιδιαιτερότητες της κάθε επιχείρησης.

Προσφέρει επιλογή των αγοραστών και, παράλληλα, κάτι που ο ιδιοκτήτης δεν μπορεί ποτέ να επιτύχει μόνος του: πρόσβαση σε ανθρώπους που αρχικώς ενδιαφέρθηκαν για άλλη εταιρεία.

Ταυτοχρόνως, θα παρουσιάσουμε την εταιρεία στους αγοραστές όπως αυτοί θέλουν. Ο ιδιοκτήτης επιχειρηματίας τείνει να υπερτονίσει τη συμμετοχή του

στην επιχείρηση, με αποτέλεσμα να την καθιστά μη ελκυστική προς τον αγοραστή. Ποιος θέλει να αγοράσει μια επιχείρηση η οποία θα είναι αδύνατον να λειτουργήσει την επόμενη μέρα μετά την αποχώρηση του ιδιοκτήτη;

* για την υλοποίηση της υπηρεσίας «Προώθησης Εταιρίας» θα προηγηθεί «Σύμβαση Αναγγελίας Πώλησης».

Συνεργασία για την πώληση

Ο Πωλητής θα πρέπει να βρει τους καλύτερους υποψήφιους αγοραστές, να συμφωνήσει μαζί τους το τίμημα και τους όρους της μεταβίβασης, να δεχθεί τους ελέγχους που αυτοί θα ζητήσουν, να διεκπεραιώσει τις τυπικές διαδικασίες της συναλλαγής. Και όλα αυτά χωρίς να βγάλει τον εαυτό του από την παραγωγική διαδικασία και χωρίς να διαρρεύσει άκαιρα ότι η εταιρεία είναι προς πώληση.

Ακούγεται δύσκολο, και είναι. Οι Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων υπάρχουν γι' αυτόν ακριβώς τον λόγο. Η δουλειά μας είναι να φέρουν σε επαφή τους υποψήφιους πωλητές και αγοραστές μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων και να τους βοηθήσουν να γίνουν συνεργάτες αντί αντισυμβαλλόμενοι.

Στη μεταβίβαση μιας μικρής ή μεσαίας επιχείρησης, τα δύο μέρη δεν έχουν απλώς αντίθετες επιδιώξεις, όπως άλλωστε συμβαίνει και σε οποιαδήποτε συναλλαγή. Και τα δύο μέρη είναι συναισθηματικά φορτισμένα, έχουν τελειώς διαφορετικές αντιλήψεις για την αξία της επιχείρησης και θα πρέπει να συνεργασθούν μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Εμφανώς, η παρουσία ενός συναισθηματικά ανεπηρέαστου επαγγελματία μόνον καλό μπορεί να κάνει στην συναλλαγή.

Ας δούμε όμως τα πράγματα πιο αναλυτικά.

Ο πωλητής επιδιώκει να εισπράξει το μεγαλύτερο δυνατό τίμημα και το σύνολό του σε μετρητά. Γι' αυτόν η εταιρεία αξίζει «όσα έχω επενδύσει» ή «όσα έχω μέσα», ή «όσα μου χρειάζονται για να αποσυρθώ». Ωστόσο, η αξία μιας επιχείρησης είναι αυτή την οποία κάποιος (δηλαδή η αγορά) είναι διατεθειμένος να πληρώσει για να την αγοράσει τη δεδομένη χρονική στιγμή. Και η αξία αυτή βασίζεται σε έναν και μόνον παράγοντα: τη δυνατότητά της να παράγει εισόδημα.

Ο πωλητής που αγνοεί ή αρνείται να κατανοήσει τη βασική αυτή αρχή θέτει το τίμημα για την εταιρεία του σε παράλογα υψηλά επίπεδα, με αποτέλεσμα να αποξενώνει τους αγοραστές.

Ως Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων επιπλέον σκοπός μας είναι να καθοδηγήσουμε σε ρεαλιστικές προσδοκίες τον πωλητή για την αξία της επιχείρησής του.

Από την ανάλυση του προφίλ των αγοραστών που ακολουθεί φαίνεται άμεσα ότι η διαδικασία αναζήτησης αγοραστών κάθε άλλο παρά εύκολη είναι, ακόμα και στην εποχή του Διαδικτύου στην οποία ζούμε. Αντιθέτως με την επικρατούσα αντίληψη, η πλειοψηφία των αγοραστών δεν αποτελείται ούτε από στρατηγικούς αγοραστές που επιδιώκουν την ανάπτυξη μέσω εξαγορών, ούτε

από επενδυτές που επιδιώκουν υψηλές αποδόσεις. Η πλειοψηφία των αγοραστών αποτελείται από επίδοξους επιχειρηματίες. Είναι οι άνθρωποι εκείνοι που αποφασίζουν να πάρουν το οικονομικό τους μέλλον στα χέρια τους, είτε γιατί έχασαν ή πρόκειται να χάσουν τη δουλειά τους, είτε γιατί δεν αντέχουν άλλον τη σχέση εξαρτημένης εργασίας, είτε γιατί αυτό ήταν πάντα το όνειρό τους. Επίσης αντιθέτως με την επικρατούσα αντίληψη, το κίνητρό τους δεν είναι χρηματικό: είναι να γίνουν αφεντικά του εαυτού τους. Οι άνθρωποι αυτοί δεν αγοράζουν μια «επιχείρηση», αγοράζουν «ελευθερία».

Το προφίλ αυτό σίγουρα δεν ταιριάζει με την επιδίωξη του πωλητή να εισπράξει το σύνολο του τιμήματος σε μετρητά. Το 90% των υποψηφίων αγοραστών θα χρειαστεί χρηματοδότηση για την αγορά οποιασδήποτε επιχείρησης. Καθώς δεν αποτελούν ιδανικούς δανειολήπτες, η μόνη λύση είναι να εξοφλήσουν το τίμημα σταδιακά στο μέλλον.

Ως Σύμβουλοι Επιχειρηματικών Αποφάσεων γνωρίζουμε την παράμετρο αυτή και όταν προκύπτει την επικοινωνούμε στον πωλητή, για να μην βρεθεί ο δεύτερος απλώς εκτός αγοράς.

«Στις ΗΠΑ (οι οποίες είναι ο πρωτοπόρος στις οικονομικές συνδιαλλαγές και θέτει τις βάσεις για κάθε τομέα της οικονομίας), το 90% του συνόλου των αγοραστών δεν έχει ασκήσει ποτέ ξανά επιχειρηματική δραστηριότητα. Η μετάβαση από τη σχέση εξαρτημένης εργασίας στην επιχειρηματική δραστηριότητα είναι μια από τις πιο δραστικές αλλαγές τρόπου ζωής και απαιτεί "άλμα πίστωσης". Οι αγοραστές είναι αβέβαιοι για την ορθότητα της αποφάσεώς τους και τρομοκρατημένοι. Δεν είναι, συνεπώς, παράξενο ότι η συντριπτική πλειοψηφία των εμφανιζομένων ως αγοραστών στην πραγματικότητα δεν είναι αγοραστές, δεν είναι έτοιμοι να πραγματοποιήσουν το "άλμα πίστωσης". Ούτε θα πρέπει να θεωρηθεί παράξενο ότι το 90% των όσων τελικώς αγόρασαν μια επιχείρηση, αγόρασαν επιχείρηση άλλη από αυτή για την οποία αρχικά ενδιαφέρθηκαν. Μάλιστα, το 50% αγόρασε μια επιχείρηση διαφορετικού είδους».

Ο ιδιοκτήτης επιχειρηματίας δεν έχει την πολυτέλεια του χρόνου για να αντιμετωπίσει τους αγοραστές οι οποίοι «απλώς κοιτούν», ενώ ταυτοχρόνως κινδυνεύει από τη δημοσιοποίηση του γεγονότος ότι η εταιρεία πωλείται, γιατί σημαντικοί υπάλληλοι θα θελήσουν να φύγουν, οι ανταγωνιστές θα δοκιμάσουν την τύχη τους με πελάτες που ήταν αφοσιωμένοι στον επιχειρηματία, οι προμηθευτές θα ζητήσουν αυστηρότερους όρους και οι πιστωτές θα επιδιώξουν να κλείσουν τα ανοίγματα. Αποτέλεσμα; Με τον έναν ή τον άλλον τρόπο, τα κέρδη της επιχείρησης θα μειωθούν και, κατά συνέπεια, και η αξία της.

Η συμβολή μας είναι καταλυτική, στο σημείο αυτό. Όχι μόνον θα «επιλέξουμε» τους υποψήφιους αγοραστές που πληρούν τα τρία βασικά κριτήρια -τα 3Δ ή τα 3Ms: Διαθέσιμα (Money), Διάθεση (Motivation) και Διοικητικές ικανότητες (Management) - αλλά θα ελέγξουμε και τη ροή των πληροφοριών προς τους υποψηφίους αγοραστές, επιβάλλοντάς τους κατάλληλες ρήτρες εμπιστευτικότητας.

Οι αγοραστές είναι δύσπιστοι και θα έκαναν τις ίδιες ακριβώς ερωτήσεις που θα κάνατε και εσείς εάν ήσασταν στη θέση τους: Ποιες είναι οι προοπτικές της επιχείρησης; Ποιοι οι κίνδυνοι; Ποιοι είναι οι πραγματικοί λόγοι που πουλάτε την επιχείρησή σας; Υπάρχουν κρυφές υποχρεώσεις;

Παρέχουμε την καθοδήγηση και τον συντονισμό σε όλα τα στάδια της συναλλαγής μέχρι την ολοκλήρωσή της.

* για την υλοποίηση της υπηρεσίας «Συνεργασία για την πώληση» θα προηγηθεί «Συμφωνητικό Αποκλειστικότητας Πώλησης».

Μέγεθος εταιρίας

Οι εταιρίες ανάλογα με το μέγεθός τους είναι λιγότερο ή περισσότερο πολύπλοκες, έχουν διαφορετικά τμήματα και απαιτείται διαφορετική προσέγγιση αλλά πολύ περισσότερο διαφορετική προετοιμασία και διαδικασίες για την πώληση.

Παρακάτω παραθέτουμε τον διαχωρισμό των εταιριών σύμφωνα με την διαχειριστική μας προσέγγιση:

- Μέγεθος εταιρίας Α) >250.000€
- Μέγεθος εταιρίας Β) 250.000 – 500.000€
- Μέγεθος εταιρίας Γ) 500.000 – 1.000.000
- Μέγεθος εταιρίας Δ) 1.000.000 – 2.000.000

<u>Υπηρεσίες</u>	<u>Αξία</u>
<u>Προετοιμασία για την πώληση</u>	
Συμβουλευτική συνάντηση	100€
Αποτίμηση αξίας προς πώληση Μέγεθος εταιρίας Α Μέγεθος εταιρίας Β Μέγεθος εταιρίας Γ Μέγεθος εταιρίας Δ	από 1.000€ από 1.800€ από 3.000€ από 6.000€
Προετοιμασία παρουσίασης προς επενδυτές Μέγεθος εταιρίας Α Μέγεθος εταιρίας Β Μέγεθος εταιρίας Γ Μέγεθος εταιρίας Δ	από 200€ από 300€ από 500€ από 1000€
Προώθηση εταιρίας σε υποψήφιους αγοραστές Ελλάδα Ευρώπη	από 100€ από 190€
<u>Συνεργασία για την πώληση</u>	
Αμοιβή από την πώληση Μέγεθος εταιρίας Α Μέγεθος εταιρίας Β Μέγεθος εταιρίας Γ Μέγεθος εταιρίας Δ	από 10% από 8% από 6% από 4% <small>*επί της πωληθείσας αξίας</small>

Διευκρινήσεις

- Πληρωμή: Καταβολή με την αποδοχή της προσφοράς.
- Ο Χρόνος υλοποίησης εξαρτάται από το πλήθος των υπηρεσιών και προσυμφωνείτε.



DIAXEIRISTIKIKE



Δημήτρης Κόλλιας



kollias_dimitrios



info@dike.gr



dike.gr



+30 697 348 0465



Αθήνα



Κορίνθος



Πάτρα



+30 211 199 0266



+30 274 188 8049



+30 261 118 0072