

- Η ανάπτυξη επενδυτικών πρωτοβουλιών, λόγω της αύξησης της παραγωγής, η περαιτέρω επέκταση της παραγωγικής μονάδας και η αύξηση του ρυθμού της ανάπτυξης και μεγέθυσής της
- Η αύξηση του πλούτου των μετοχών της εταιρείας, μέσα από την αύξηση της τιμής της μετοχής της στο χρηματιστήριο, η οποία αναμένεται να επέλθει λόγω του ευνοϊκού κλίματος και των θετικών προσδοκιών που θα δημιουργηθούν στην αγορά από τη συγκεκριμένη συγχώνευση κλπ.

### 25.2.2 Λόγοι (κίνητρα) του πωλητή

Όπως ο αγοραστής μιας επιχείρησης, έτσι και ο πωλητής αυτής, έχει ανάλογα κίνητρα, τα οποία του δημιουργούν την επιθυμία της πώλησης της επιχείρησής του. Μερικά από τα σημαντικότερα κίνητρα του πωλητή συνήθως είναι:

- Η αύξηση του πλούτου των μετοχών της εξαγοραζόμενης επιχείρησης, λόγω της αύξησης της αξίας της μετοχής της επιχείρησης που πραγματοποιεί την εξαγορά, αφού ένα σημαντικό μέρος των μετοχών θα ανήκει στην ιδιοκτησία του πωλητή
- Η ωφέλεια που θα προκύψει για τον πωλητή από τη διαφοροποίηση της οικογενειακής ιδιοκτησίας σε άλλες περισσότερο παραγωγικές και αποτελεσματικές δραστηριότητες, που θα δημιουργηθούν από τη νέα κατάσταση της εξαγοράς, καθώς και τη συμμετοχή του ιδίου ή των διαδόχων του στην ανώτατη διοίκηση της εταιρείας. Για παράδειγμα μπορεί να είναι ισχυρότερη η θέση του Αντιπροέδρου στη νέα ανερχόμενη εταιρεία από εκείνη του Προέδρου σε μια μικρή και φθίνουσα εταιρεία
- Η ωφέλεια που μπορεί να προκύψει από τη διαφοροποίηση των φορολογικών υποχρεώσεων του πωλητή, ως προς τη φορολογητέα ύλη, αλλά και εκείνη που απορρέει από άλλες ενοχικές και εμπράγματα υποχρεώσεις του πωλητή
- Η πληρέστερη αξιοποίηση περισσότερων πόρων, εξειδικευμένων γνώσεων και εμπειριών, με σκοπό την ανάπτυξη και την αποτελεσματικότερη λειτουργία της νέας μονάδας, από την οποία ένα μέρος των ωφελειών αυτών θα καρπωθεί ο πωλητής

### 25.3. ΣΗΜΕΙΑ ΣΥΓΚΛΙΣΗΣ ΣΤΙΣ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΕΣ

Στον τομέα των συγχωνεύσεων και εξαγορών οι επικρατούντες όροι, αναφορικά με τις στρατηγικές του πωλητή και του αγοραστή, είναι ότι ο αγοραστής μιας επιχείρησης, ο οποίος επιδιώκει μέσω της εξαγοράς ή της συγχώνευσης την απόκτηση μιας εταιρείας, ακολουθεί επιθετική (ενεργητική) στρατηγική, ενώ ο πωλητής μιας

επιχείρησης, ο οποίος ακολουθεί αμυντική (παθητική) στρατηγική.

Κύριες επιδιώξεις του πωλητή είναι η μεγαλύτερη δύναμη, η τεχνολογικών και χρηματοοικονομικών ανταγωνιστριών του οικονομικό γίγνεσθαι.

Οι επιδιώξεις αυτές αντιστοιχούν με εκείνες της οικονομική οντότητα, η οποία φθίνουσα βιολογική απαξίωσης, επιδεινώνεται εξέλιξης στην αγορά του.

Στη διεθνή βιβλιογραφία τους με Bradly, ο Kovn, ο Birnbaum και μια επιτυχημένη συγχώνευση εξής:

- Σαφής προσδιορισμός των σημείων της συγχώνευσης και αντιμετώπιση των προβλημάτων των εταιρειών κ.ά.)
- Βεβαιότητα στην επιχείρηση και τη διοίκηση
- Ακριβής προσδιορισμός των δραστηριοποιηθειών
- Συνεργασία κατά τη διάρκεια δύο επιχειρήσεων
- Ακριβής καθορισμός των πλεονεκτημάτων και η καλύτερη δυνατή αξιοποίησή τους
- Προσπάθεια και από τον πωλητή και εμπιστοσύνη, η οποία προσπάθεια όλων των μερών