



Përgatitja e prezantimit të shkurtër Aftësitë negociuese

21 tetor 2019



EU-REPARIS financohet
nga Bashkimi Evropian
dhe është pjesë e BB
EDIF



WB EDIF

Western Balkans
Enterprise Development
and Innovation Facility



Hyrje



1.

Përgatitja e një
prezantimi të shkurtër
efikas të shoqërisë suaj



2.

Përcaktimi i stilit
në negociata



Përgatitja e një prezantimi të shkurtër efikas të shoqërisë suaj

Objektivat e prezantimit

- ✓ Mundësi që konkurrojnë për vëmendjen e investitorëve;
- ✓ Me një shikim, investitori:
 - i. vendos se cila është mundësia
 - ii. përcakton nëse ia vlen të shkohet me tej;
- ✓ Kohëzgjatje e kufizuar e vëmendjes së lexuesit;
- ✓ Ndikimi i paraqitjes dhe grafikëve të përgatitur mirë, por jo tepër të përpunuar.



Motivimi i shitësit

- ✓ Gjithmonë një pyetje kyç nga blerësit
- ✓ Shpjegimi duhet të jepet përpara
- ✓ Arsyet pozitive:
 - Nënkapitalizim
 - Nevoja për forcimin e administrimit
 - Dalje në pension për shkak të moshës
 - Drejtuesit dëshirojnë të blejnë aksionet e pronarit



Elementet e prezantimit

- ✓ I shkurtër, 1-3 faqe maksimumi
- ✓ I këndshëm në pamje, me grafikë
- ✓ Gjendja financiare e shoqërinë
 - Përfshini klientët
 - Përfshini treguesit financiarë
- ✓ Çfarë propozohet në marrëveshje
- ✓ Perspektiva e ardhshme



Dobësitë e zakonshme

- ✓ Informacion i tepërt
- ✓ Strukturë e dobët
- ✓ Treguesit financiarë të dobët ose të paplotë
- ✓ Parashikime absurde
- ✓ Me përsëritje
- ✓ Pa foto
- ✓ Mesazhet kyç nuk dalin:
 - Cilët janë klientët?
 - Cila është epërsia konkurruese?

Sigurohuni që **parashikimet** të jenë të besueshme

- ✓ Periudha më të shkurtra parashikimi dhe jo i gjithë plani i biznesit
- ✓ Përqendrohuni tek disa tregues kryesorë
- ✓ Mbështetini parashikimet ne komente, argumente ose të dhëna të palëve të treta
- ✓ Arsyetimi për ritmet e rritjes duhet të jetë i qartë



Balancimi i pjesëve të strukturuar me një stil të lirë

- ✓ Kombinimi i pjesëve mund të jetë i dobishëm kur shoqërisë i duhet të përgatitet vetë.
- ✓ I mirë për përgatitjen e shumë ideve të shpejta bazë (“para-prezantimi”).
- ✓ Seksioni i strukturuar e detyron shoqërinë të bëjë plotësime.
- ✓ I pa strukturuar jep mundësi të paraqitë narrativën e saj.

Krijimi i një narrativi tërheqës, por të besueshëm

- ✓ Tablo e menjëhershme e asaj që është shoqëria;
- ✓ Tabela bazë jep një ide të shpejtë të treguesve dhe tendencave kyçe;
- ✓ Ideja e drejtimit të shoqërisë;
- ✓ Epërsitë konkurruese të shoqërisë bëhen të njohura;
- ✓ Përfshihet i gjithë informacioni bazë për kontaktet dhe informacion tjetër.

Krijimi i një narrativi tërheqës, por të besueshëm

- ✓ Informacioni bazë jepet me gri, veçan, në kolonën e majtë.
- ✓ Tabloja e shkurtër jep një pamje të shoqërisë në 2 paragrafë.
- ✓ Epërsitë konkurruese identifikohen dhe mbështeten në një formë përmbledhëse.
- ✓ Shprehet qartë strategjia e zgjerimit dhe arsytimi i saj.
- ✓ Tregohet një paraqitje vizuale e drejtimit të shoqërisë për ta thyer tekstin.
- ✓ Paraqitja financiare me treguesit financiarë bazë përfshihet në një tabelë të lehtë për t'u përdorur.



CEE Clean Economic Energy AG

September 2013

Thomas Jungreithmeir
Chief Executive Officer
CEE AG
thomas.jungreithmeir@cee-ag.com

Gavin Ryan
Managing Director
CEE AG
Gavin.ryan@cee-ag.com

DISCLAIMER

The information in this publication is based on carefully selected sources believed to be reliable. However we do not make any representation as to its accuracy or completeness. Any opinions herein reflect our judgment at the date hereof and are subject to change without notice. Any investments presented in this report may be unsuitable for the investor depending on his or her specific investment objectives and financial position. Any reports provided herein are provided for general information purposes only and cannot substitute the obtaining of independent financial advice. Private investors should obtain the advice of their banker/broker about any investments concerned prior to making them. Nothing in this publication is intended to create contractual obligations.

CEE CLEAN ECONOMIC ENERGY AG
Pallas Collalto
Am Hof 13-2-14
1010 Vienna, Austria
T: +43 1 22717-0
www.cee-ag.com

CEE AG Snapshot

- CEE AG is a fast growing Vienna based investment management firm which operates a renewable energy portfolio of 300 MW (expected over 700 MW by end 2013) of installed capacity in Central Europe, in the Black Sea Region
- CEE AG aims to becoming one of the leading green independent power producers (IPP) in Central Europe and beyond

Competitive Advantages

Austrian roots

- Vienna optimal business hub
- Austria green energy pioneer
- Stable legal and financial environment
- Gateway to emerging markets

Growing Markets

- Increasing global energy demand
- Major economies promote the growth of renewable energy capacities
- Rapid growth and attractive risk adjusted returns in Emerging Markets

Technical & Operational

- Foundation of over 700MW of renewable energy assets under management by end of 2013
- Proven risk mitigation framework
- Team with strong track record in wind, solar, biomass

Market & Finance

- Deep knowledge of Central European energy markets
- Experience of fundraising and structuring M&A, private equity and project finance transactions

Focus & Flexibility

- Management owned company permits rapid decision making and flexibility
- Lean structure with experienced and motivated specialists
- High standards of corporate governance

Expansion Strategy

- 1 **Foundation**
700 MW foundation of renewable energy assets and a secured project pipeline in some of the most attractive regions
- 2 **Technology**
CEE AG will develop a technologically diversified portfolio
- 3 **Geography**
Starting with its sound foundation in the Central European region, CEE AG will expand further in its core region and beyond
- 4 **Co-investment Partnerships**
CEE AG will act as lead equity sponsor and will work with suppliers, banks, asset managers, family offices, private equity funds and Developmental Financial Institutions; to structure investment opportunities

Evolution of the Portfolio



Financial Snapshot

€ millions	2010	2011	2012	2013(F)
Net Equity	46.0	115.1	188.3	1,128.2
Total Assets	86.1	507.3	485.3	2,678.1
EBITDA	5.2	8.7	68.1	290.1
PAT	4.6	8.7	34.8	112.5

© 2013 CEE CLEAN ECONOMIC ENERGY AG.

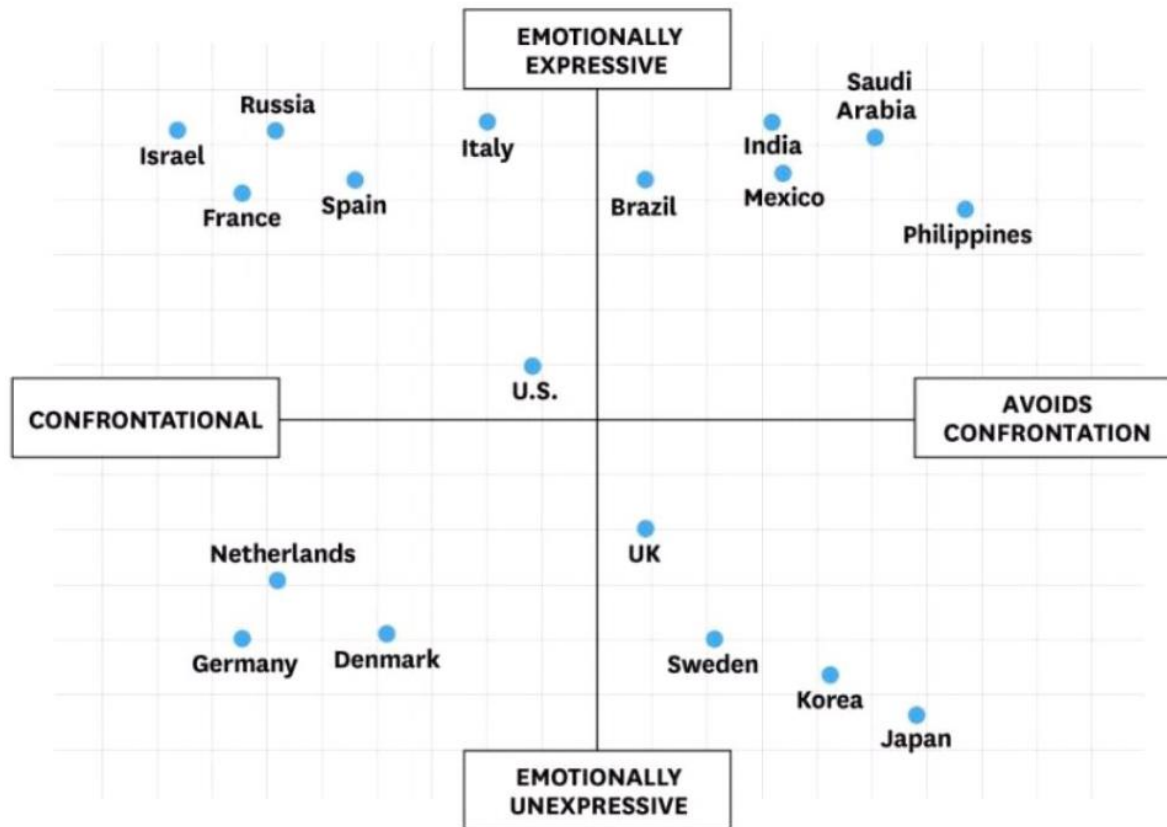


Stili i negociatave

Ushtrimi 1

Përgatituni të përballeni me homologët tuaj

Harta e mëposhtme i rendit shtetet në bazë të natyrës konfrontuese dhe se si i shprehin emocionet. Edhe pse negociatorët shpesh besojnë se të dy kategoritë shkojnë paralelisht, nuk është gjithmonë kështu



Këndvështrimi i negociatave – afatshkurtër ose afatgjatë



Negociata afatshkurtra:

Palët takohen për të negociuar një transaksion të vetëm. Ato nuk presin të takohen përsëri, nuk janë të lidhura ngushtë brenda komunitetit të biznesit. Shembuj: blerja e një makine, transaksioni përmes ebay.



Negociata afatgjata:

Palët takohen për të negociuar një transaksion me perspektivë vazhdimi. Ato mund të jenë partnere më pas, kanë detyrime të vazhdueshme, janë të lidhura në komunitetin e biznesit. Shembuj: ndërmarrje e përbashkët, transaksion për bashkim dhe blerje (M&A), investitorë në të njëjtin rajon.

Procesi i negociatave – 5 qasje



Kompromisi:

Kërkohet një rrugë e mesme midis palëve

Neogimi:

shkëmbimi i zërave të ndryshëm për të nënshkruar marrëveshjen

Kërcënimi

Kërcënimi i fshehtë mund të jetë mjet i fuqishëm për sigurimin e lëshimeve të njëanshme

Emocioni:

Është palen tjetër të veprjës me dashamirësi

Arsyetimi logjik:

përdoret më së shumti; kërkon përgatitjen e provave

Specifikat dhe dinamika kulturore

Kulturat kanë stilet dhe stereotipat e veta specifike:

Preferenca e Britanisë për kompromis;
Evropa Lindore dhe Azia, kërcënim dhe emocion;
Gjermanët, arsyetim logjik;
Amerikanët bëjnë pazar.

Negocimi është një ritual:

Nëse procesi është tepër i shpejtë, pjesëmarrësit mund të mbeten të pakënaqur. Ndjenja se një kontratë e mirë nuk mund të merret vesh pa kundërshtime. Çështje dukjeje ose “fytyre”.

Negociatorët me përvojë e kuptojnë natyrën njerëzore

- ✓ Na pëlqen të krijojmë përshtypjen se jemi të pëlqyeshëm.
- ✓ Dëshirojmë të shmangim humbjen e prestigjit (“fytyrës”).
- ✓ Jemi të gatshëm të bëjmë lëshime me pak koste për veten tonë në fazën përfundimtare të një negociate të vështirë, në mënyrë që ta nënshkruajmë marrëveshjen dhe ta bëjmë palën tjetër të ndihet më mirë.

Në planifikimin e kujdesshëm të një negociate, faktorët emocionalë kanë po aq peshë sa çdo komponent faktik.



Çfarë marrëdhënieje?

- ✓ Duhet të dimë se është në interesin tonë më të mirë të kemi sukses.
- ✓ Pjesëmarrësit synojnë të kuptojnë nevojat e njëri tjetrit dhe - kur ka dallime - negociojnë për të zgjidhur fushat e konfliktit që i pengojnë ta arrijnë rezultatin më të mirë.
- ✓ Pajtimi i interesave përmes negociatave kërkon ushtrimin e një shkalle të lartë aftësie ndër-njerëzore, dhe të kuptuarit e plotë të çështjes.

Vendimi për marrëdhënien



Të gjitha llojet e marrëdhënieve kanë vendin e tyre në negociata.



**Jo në kushte
tregu (arm's
length)
(konkurrues)**

Bashkërendues

Bashkëpunues

Partneritet

Përputhshmëria e palëve

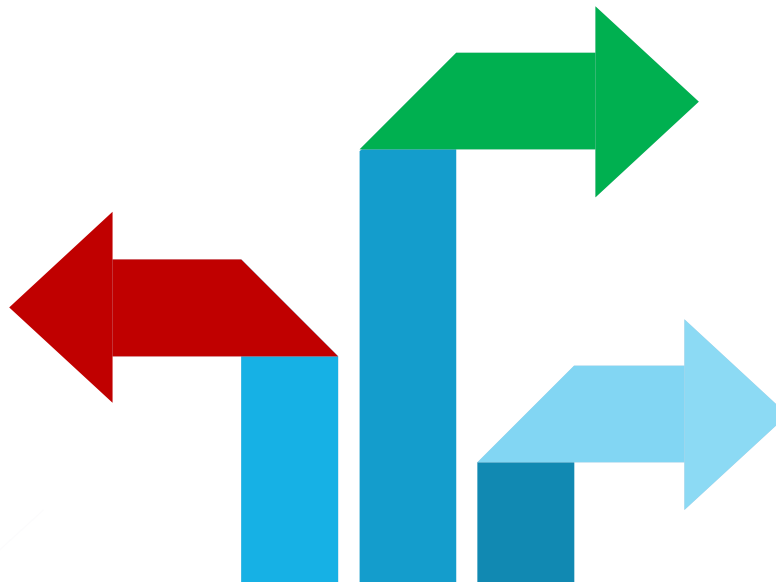
- ✓ Skenari më i mirë i mundshëm është kur palët ndajnë një besim të përbashkët se secila mund t'i realizojë qëllimet e veta përkatëse përmes një marrëdhënieje kontraktuale që e mbështet këtë qëllim.
- ✓ Dy aspekte të japin një ide për të identifikuar qëllimin e qartë të palëve:
 - **Pushteti:** si është ekuilibri i pushtetit, si nga këndvështrimi i raportit me personave, ashtu edhe nga këndvështrimi i raporteve përkatëse mes bizneseve?
 - **Empatia:** a mund ta kuptojmë si dhe pse mendon dhe ndihet në atë mënyrë pala homologe, dhe çka e shtyn përpara?

Cili stil?



Kur vëzhgojmë palën tjetër në tryezën e negociatave, ne bëjmë çmos për të zbuluar:

- Si po sillen ata?
- Arsyet e sjelljes së tyre.
- Nëse ka ndonjë mospërputhje midis dukjes dhe faktit?



Njohja e stilit

Njohja e stilit të përdorur nga pala tjetër na bën të:

- ✓ Ndihe mi më rehat kur pala tjetër shfaq një lloj të caktuar sjelljeje.
 - ✓ Mos lejojmë që diskutimet të mbeten në vend kur bisedimet duket se nuk po ecin.
 - ✓ Marrim më shumë informacion.
 - ✓ Shmangim ose të dalim nga një situatë ngërçi.
- Të kuptojmë më mirë efektin e taktikave tona dhe të vlerësojmë ato të palës tjetër.

Ndikimet në stilin e negociatave



Ushtrimi 2