

## Συμπεράσματα έρευνας σε ιδιοκτήτες μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων της χώρας που βρίσκονται σε φάση διαδοχής/μεταβίβασης ή πρόκειται να μπουν σε αυτή τη διαδικασία

Τα συμπεράσματα που μπορούν να διατυπωθούν, σε μια προσπάθεια ανακεφαλαίωσης της δειγματοληπτικής έρευνας που διεξήχθη με αποδέκτες ιδιοκτήτες μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων της χώρας που βρίσκονται σε φάση διαδοχής/μεταβίβασης ή πρόκειται να μπουν σε αυτή τη διαδικασία, παρατίθενται στη συνέχεια.

Αναφορικά με το **προφίλ του δείγματος της έρευνας**, πήραν μέρος 89 εμπορικές επιχειρήσεις με τις πιο πολλές από αυτές (81) να απασχολούν λιγότερα από εννέα (9) άτομα προσωπικό και να έχουν κύκλο εργασιών κάτω από 300.000€. Όσο αφορά τα φυσικά πρόσωπα που απάντησαν για λογαριασμό των επιχειρήσεων, οι περισσότεροι ήταν άνδρες και ανήκαν στην ηλικιακή ομάδα από 45 έως 64 ετών, ενώ αναφορικά με το επίπεδο εκπαίδευσής τους οι μισοί σχεδόν από το σύνολο των ερωτηθέντων ήταν Απόφοιτοι Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης.

Αναφορικά με τα **ευρήματα της έρευνας**, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων έχει βρει διάδοχο που στην πλειοψηφία τους είναι συγγενείς α' βαθμού. Ενδιαφέρον είναι το εύρημα ότι από όσες επιχειρήσεις δεν έχουν βρει ακόμη διάδοχο, η πλειονότητα δεν έχει προσδιορίσει τα κριτήρια επιλογής του διαδόχου, γεγονός το οποίο συνδέεται με την καλή προετοιμασία της διαδικασίας διαδοχής.

Επιπλέον, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος δεν έχουν απευθυνθεί σε εξωτερικούς συμβούλους για την υποστήριξη στις διαδικασίες διαδοχής, καθώς για τις περισσότερες δεν έχει ξεκινήσει ακόμη η διαδικασία διαδοχής, ενώ σημαντικό είναι ότι μια μερίδα ερωτηθέντων δηλώνει πως γνωρίζει καλά τις διαδικασίες και τις απαιτούμενες ενέργειες. Από τις υπόλοιπες, οι περισσότερες αναζήτησαν υποστήριξη σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης και τη διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών χωρίς να παραβλέπεται η ζήτηση υποστήριξης και σε άλλα πεδία όπως η αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης, η εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης, η ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή και ο προσδιορισμός του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον.

Όσον αφορά στα πεδία που οι επιχειρήσεις του δείγματος θα χρειαστούν πάρα πολύ υποστήριξη στο μέλλον για την ομαλή μετάβαση στο νέο καθεστώς ηγεσίας, αναδεικνύονται πιο έντονες οι ανάγκες για στήριξη κατά τη διευθέτηση των γραφειοκρατικών διαδικασιών μεταβίβασης, την εύρεση πηγών χρηματοδότησης, την ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής, τον προσδιορισμό του οράματος και την αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης. Αντίθετα τα πεδία στα οποία οι ερωτηθέντες δηλώνουν ότι δεν χρήζουν καθόλου

υποστήριξης είναι για την εύρεση διαδόχου, την επίλυση τυχόν συγκρούσεων μεταξύ ιδιοκτήτη και διαδόχου, την εξοικείωση των άμεσα εμπλεκόμενων με το νέο καθεστώς ηγεσίας και την προσαρμογή του ιδιοκτήτη και του διαδόχου στους νέους τους ρόλους. Αναφορικά με τη μορφή που θα επιθυμούσαν να λάβουν την υποστήριξη αυτή, οι περισσότεροι ερωτηθέντες επέλεξαν να δηλώσουν την ατομική συμβουλευτική αντί της ομαδικής συμβουλευτικής που θα είχε και την παρουσία και άλλων επιχειρηματιών. Ωστόσο, δεν έδειξαν μεγάλη προθυμία για την καταβολή αμοιβής για την υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες συμβούλους.

Αναφορικά με την προετοιμασία του διαδόχου, οι περισσότεροι ερωτηθέντες δήλωσαν ότι θεωρούν πάρα πολύ σημαντική την εκπαίδευσή του σχετικά με θέματα που αφορούν την «παραγωγική» διαδικασία μίας επιχείρησης. Τέτοια θέματα είναι οι παραγωγικές διαδικασίες και οι παραγωγικοί πόροι, η κοστολόγηση, η εφοδιαστική αλυσίδα και η διαχείριση του κόστους της επιχείρησης. Ακόμη, θεωρούν πολύ σημαντικό ο διάδοχος να εκπαιδευτεί καλά σε γενικότερα θέματα, όπως τις τεχνικές πωλήσεων και το marketing αλλά και το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Τέλος, θεωρούν ότι ένας διάδοχος προκειμένου να μπορέσει να αναλάβει τη διοίκηση μίας επιχείρησης θα πρέπει να εκπαιδευτεί πάρα πολύ καλά σε θέματα που σχετίζονται με τις λογιστικές διαδικασίες καθώς και φορολογικές υποχρεώσεις, τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού, την εξυπηρέτηση των πελατών, αλλά και τη διοίκηση της ομάδας και την ηγεσία.