



IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΣΕΕ

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής



Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο

ΑΝΑΔΟΧΟΣ

DBC ▲ diadikasia

Νοέμβριος 2022



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα
Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού,
Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση
Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΣΕΕ





Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα
Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού,
Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση
Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



IN.E.M.Y. - ΕΣΣΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΣΣΕ



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Περιεχόμενα

1. Εισαγωγή.....	5
2. Μεθοδολογική προσέγγιση της έρευνας	6
3. Ευρήματα έρευνας.....	8
3.1 Προφίλ του δείγματος.....	8
3.2 Ευρήματα της έρευνας	12
4. Συμπεράσματα	38
Παράρτημα	40

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

ΛΙΣΤΑ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

Γράφημα 1: Θέση του ερωτηθέντος στην επιχείρηση.....	8
Γράφημα 2: Φύλο του ερωτηθέντος.....	9
Γράφημα 3: Ηλικία του ερωτηθέντος	9
Γράφημα 4: Επίπεδο εκπαίδευσης του ερωτηθέντος	10
Γράφημα 5: Έδρα της επιχείρησης.....	10
Γράφημα 6: Αριθμός προσωπικού	11
Γράφημα 7: Κύκλος εργασιών της επιχείρησης.....	12
Γράφημα 8: Την τρέχουσα χρονική στιγμή έχει επιλεχθεί ο διάδοχος / αγοραστής;	12
Γράφημα 9: Αν Ναι, ποια είναι η σχέση του με τον μεταβιβάζων;	13
Γράφημα 10: Αν Όχι, η επιχείρηση αναζητεί ενεργά διάδοχο / αγοραστή;.....	14
Γράφημα 11: Έχουν τεθεί ξεκάθαρα κριτήρια για την επιλογή του διαδόχου / αγοραστή;.....	14
Γράφημα 12: Την τρέχουσα στιγμή έχει προσδιοριστεί το όραμα για το μέλλον της επιχείρησης και πιθανές στρατηγικές αλλαγές που συνδέονται με το μέλλον αυτού;.....	15
Γράφημα 13: Μέχρι στιγμής έχετε απευθυνθεί σε εξωτερικούς συμβούλους για τη διευκόλυνση της διαδικασίας διαδοχή / μεταβίβασης;.....	15
Γράφημα 14: Αν Ναι, σε ποιο πεδίο χρειαστήκατε υποστήριξη;	16
Γράφημα 15: Αν Όχι, για ποιον λόγο;	17
Γράφημα 16: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στον προσδιορισμό του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της;.....	18
Γράφημα 17: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην επιλογή / εύρεση διαδόχου / αγοραστή;.....	18
Γράφημα 18: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης;	19
Γράφημα 19: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης;.....	19
Γράφημα 20: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην κατάρτιση πλάνου διαδοχής;	20

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 21: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών;	21
Γράφημα 22: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην εκπαίδευση / προετοιμασία του διαδόχου;	21
Γράφημα 23: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην επίλυση τυχόν συγκρούσεων και διαφορών με τον διάδοχο;.....	22
Γράφημα 24: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ενημέρωση και εξοικείωση των άμεσα ενδιαφερομένων (προσωπικό, προμηθευτές / συνεργάτες, μεγάλοι πελάτες) με τη νέα κατάσταση ηγεσίας;	23
Γράφημα 25: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ ιδρυτή στον νέο ρόλο;.....	23
Γράφημα 26: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή;	24
Γράφημα 27: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης;	25
Γράφημα 28: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη του προσδιορισμού του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον;.....	25
Γράφημα 29: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της επιλογής / εύρεσης διαδόχου / αγοραστή;.....	26
Γράφημα 30: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της ενημέρωσης σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης;	26
Γράφημα 31: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της κατάρτισης πλάνου διαδοχής;.....	27
Γράφημα 32: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της προσαρμογής του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο;.....	27
Γράφημα 33: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της ανάπτυξης επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή;	28
Γράφημα 34: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της εύρεσης πιθανών πηγών χρηματοδότησης;.....	28

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 35: Υπάρχει η προθυμία για την καταβολή αμοιβής για την υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες;	29
Γράφημα 36: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση του διαδόχου σχετικά με την προσωπική ανάπτυξη;.....	30
Γράφημα 37: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Επιχειρηματική κουλτούρα;	30
Γράφημα 38: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με τις Παραγωγικές Διαδικασίες & τους Παραγωγικούς Πόρους;	31
Γράφημα 39: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Κοστολόγηση;.....	32
Γράφημα 40: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Διοίκηση Ομάδας και Ηγεσία;	32
Γράφημα 41: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Διοίκηση Ομάδας και Ηγεσία	33
Γράφημα 42: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού;	34
Γράφημα 43: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Δημιουργία Αξίας & Εξυπηρέτηση πελατών;.....	34
Γράφημα 44: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με τις Τεχνικές Πωλήσεων;.....	35
Γράφημα 45: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με το Marketing;	36
Γράφημα 46: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με λογιστικά και φορολογικά θέματα;.....	36
Γράφημα 47: Εκτός από τις παραπάνω θεματικές ενότητες πιστεύεται ότι υπάρχει άλλη που να είναι πάρα πολύ σημαντική για την εκπαίδευση του διαδόχου;.....	37

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

1. Εισαγωγή

Η εταιρεία «DIADIKASIA BUSINESS CONSULTING ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» με διακριτικό τίτλο «DBC» σύμφωνα με την από 15 Φεβρουαρίου 2022 υπογραφείσα σύμβαση, έχει αναλάβει και υλοποιεί για λογαριασμό του «Ινστιτούτου Εμπορίου και Υπηρεσιών (IN.E.M.Y./Ε.Σ.Ε.Ε.)» το έργο «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο».

Το έργο στοχεύει στην παροχή συμβουλών σε θέματα ανάπτυξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, στο πλαίσιο της ενταγμένης Πράξης με τίτλο: «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο».

Αντικείμενο του εν λόγω έργου είναι η υλοποίηση δράσεων μελέτης, ανάλυσης και υποστήριξης της διαδοχής των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, που αποτελεί σημαντική ευρωπαϊκή και εθνική προτεραιότητα για τη διατήρηση και ανάπτυξη υφιστάμενων βιώσιμων επιχειρήσεων και των θέσεων εργασίας που αυτές προσφέρουν.

Οι υπηρεσίες του έργου αφορούν στην παροχή συμβουλών σε θέματα ανάπτυξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σχετικά με:

- Την παρούσα κατάσταση στον τομέα της διαδοχής στη χώρα μας και διεθνώς
- Την ανάλυση του χάσματος μεταξύ υφιστάμενης και επιθυμητής κατάστασης διαδοχής/μεταβίβασης
- Την ανάδειξη καλών πρακτικών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό για την αντιμετώπιση του προβλήματος της ομαλής διαδοχής στην εμπορική επιχείρηση

Το παρόν παραδοτέο αφορά στην **παρουσίαση των πορισμάτων 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. Αντικείμενο της δειγματοληπτικής έρευνας ήταν η διατύπωση απόψεων και θέσεων των συμμετεχόντων σχετικά με τις τρέχουσες και μελλοντικές ανάγκες υποστήριξης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής.

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

2. Μεθοδολογική προσέγγιση της έρευνας

Ο Σύμβουλος για τις ανάγκες του παρόντος παραδοτέου προέβη σε πρωτογενή έρευνα και ειδικότερα στη διενέργεια **δειγματοληπτικής έρευνας με τη χρήση δομημένου ερωτηματολογίου**, το οποίο παρατίθεται στο Παράρτημα. Η μέθοδος συμπλήρωσης που επιλέχθηκε ήταν η αυτοσυμπλήρωση από τις ίδιες τις επιχειρήσεις και για τον λόγο αυτό το ερωτηματολόγιο διαμορφώθηκε σε google form.

Οι έρευνες με χρήση ερωτηματολογίων χρησιμοποιούνται ευρέως για την συλλογή στοιχείων, ειδικών χαρακτηριστικών ή απόψεων του μελετούμενου δείγματος. Οι ερωτήσεις που περιλαμβάνονται δύναται να είναι περιγραφικές, κανονιστικές ή αιτιολογικές.

Για την αποτελεσματική εφαρμογή της μεθοδολογίας έρευνας με χρήση ερωτηματολογίων ακολουθούνται τα παρακάτω βήματα:

1. **Σχεδιασμός των Ερωτηματολογίων.** Σε αυτή τη φάση διαμορφώνονται οι στόχοι της έρευνας και καταρτίζεται ένα κατάλληλο σύνολο ερωτήσεων που θα περιληφθούν στο ερωτηματολόγιο. Η κατάρτιση του ερωτηματολογίου και η σύνταξη των ερωτήσεων (ανοικτών, κλειστών, ονοματικών, σχεσιακών, αριθμητικών κλπ.) γίνεται με βάση αυστηρούς κανόνες για τη διασφάλιση της αμεροληψίας, πληρότητας και σαφήνειας του ερωτηματολογίου και αποφυγή πολωτικών φαινομένων.
2. **Καθορισμός δείγματος.** Επιλέγεται το μέγεθος και η ποιότητα του δείγματος με βάση ειδικά χαρακτηριστικά διασποράς (γεωγραφικά, κοινωνικο-οικονομικά, κλπ.) για την εξασφάλιση της μέγιστης αντιπροσωπευτικότητας. Η τελική επιλογή του δείγματος πραγματοποιείται με τη χρήση μιας παραλλαγής της τυχαίας δειγματοληψίας, τη δειγματοληψία κατά στρώματα. Ο πληθυσμός διαιρείται σε υποσύνολα (ή στρώματα), με βάση προκαθορισμένα κριτήρια, από τα οποία αντλούνται τα επιμέρους (τυχαία) υποσύνολα του δείγματος. Όπου απαιτείται και είναι εφικτό επιλέγεται το σύνολο του πληθυσμού αναφοράς (εταιρείες, οργανισμοί ή άτομα). Στο πλαίσιο της έρευνας γνώμης για τις ανάγκες του υπό ανάθεση έργου, το δείγμα αποτελείται από τους Γενικούς Διευθυντές και τους Διευθυντές του Υπουργείου Εσωτερικών, αλλά και τον Διευθυντή και τους Υποδιευθυντές της Ειδικής Υπηρεσίας Διαχείρισης και Εφαρμογής του Υπουργείου Εσωτερικών.

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

3. **Έλεγχος.** Πιλοτική εφαρμογή ερωτηματολογίου σε περιορισμένο δείγμα, για τον εντοπισμό πιθανών ελλείψεων και έλεγχο της λειτουργικής αξιοποίησης του.
4. **Διαχείριση.** Διανομή και συμπλήρωση των ερωτηματολογίων είτε έντυπα είτε μέσω ηλεκτρονικό ταχυδρομείο είτε σε ψηφιακή εφαρμογή.
5. **Κωδικοποίηση των δεδομένων.** Γίνεται με χρήση κατάλληλου πληροφοριακού συστήματος και σχεσιακών βάσεων δεδομένων, επιτρέποντας έτσι την περαιτέρω παραμετροποίηση και στατιστική επεξεργασία των ευρημάτων (περιλαμβανομένης της δόμησης και επεξεργασίας των ποιοτικών μεταβλητών).
6. **Ανάλυση.** Εφαρμογή μεθοδολογιών ανάλυσης περιεχομένου για την επεξεργασία των ανοικτών ερωτήσεων. Παράσταση σε πίνακες διπλής εισόδου και σχολιασμός των ευρημάτων.
7. **Εξαγωγή συμπερασμάτων και διάχυση αποτελεσμάτων.** Σύνθεση των αναλυτικών ευρημάτων σε πορίσματα και διατύπωση των συμπερασμάτων σε παραδοτέα. Συχνά παράσταση των συνθετικών πορισμάτων με το κατά περίπτωση κατάλληλο γράφημα.

Στο πλαίσιο της παρούσας έρευνας, ο ερευνητικός πληθυσμός ήταν οι εμπορικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλη την ελληνική επικράτεια και που βρίσκονται σε φάση διαδοχής/μεταβίβασης ή πρόκειται να μπουν σε αυτή τη διαδικασία στο άμεσο μέλλον. Ο Σύμβουλος προκειμένου να εξασφαλίσει το απαιτούμενο δείγμα συνεργάστηκε με τα μέλη της ΕΣΕΕ. Ειδικότερα, ενημέρωσε με τηλεφωνική και ηλεκτρονική επικοινωνία τις ομοσπονδίες και τους εμπορικούς συλλόγους σχετικά για τη διενέργεια της έρευνας ώστε να παρέχουν στοιχεία επιχειρήσεων-μελών τους, προκειμένου να τα αξιοποιήσει η ομάδα έργου του Συμβούλου και να δημιουργήσει τις λίστες αποδεκτών της έρευνας. Σε κάποιες περιπτώσεις, συνέβαλαν και οι ίδιοι οι εμπορικοί σύλλογοι και οι ομοσπονδίες στη διακίνηση του ερωτηματολογίου, αποστέλλοντας οι ίδιοι απευθείας το σχετικό ενημερωτικό e-mail στις επιχειρήσεις για να τις πληροφορήσουν σχετικά με τη διεξαγωγή της έρευνας και την ανάγκη να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο.

Η έρευνα υλοποιήθηκε το χρονικό διάστημα από τον Μάιο έως τον Νοέμβριο του 2022 και σε αυτή ανταποκρίθηκαν 89 επιχειρήσεις.

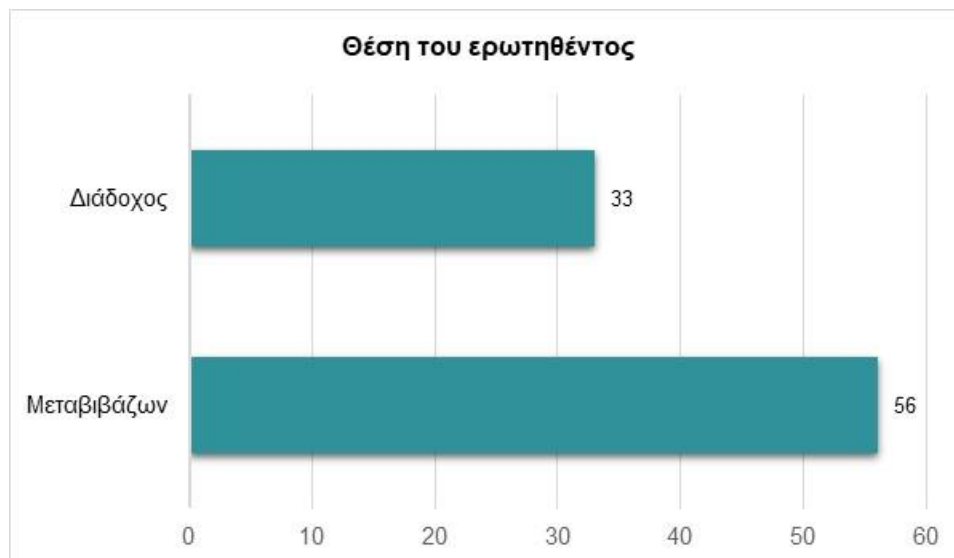
Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

3. Ευρήματα έρευνας

3.1 Προφίλ του δείγματος

Στην έρευνα ανταποκρίθηκαν 89 εμπορικές επιχειρήσεις. Αναφορικά με την ιδιότητα του ερωτηθέντος κατά τη χρονική στιγμή διενέργειας της έρευνας, το 63% είχαν την ιδιότητα του «Μεταβιβάζων», ενώ ποσοστό 37% είχε την ιδιότητα του «Διαδόχου» (Γράφημα 1).

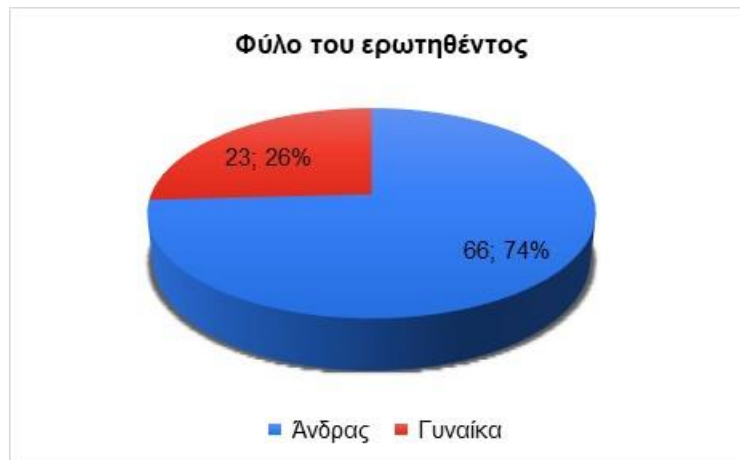
Γράφημα 1: Θέση του ερωτηθέντος στην επιχείρηση



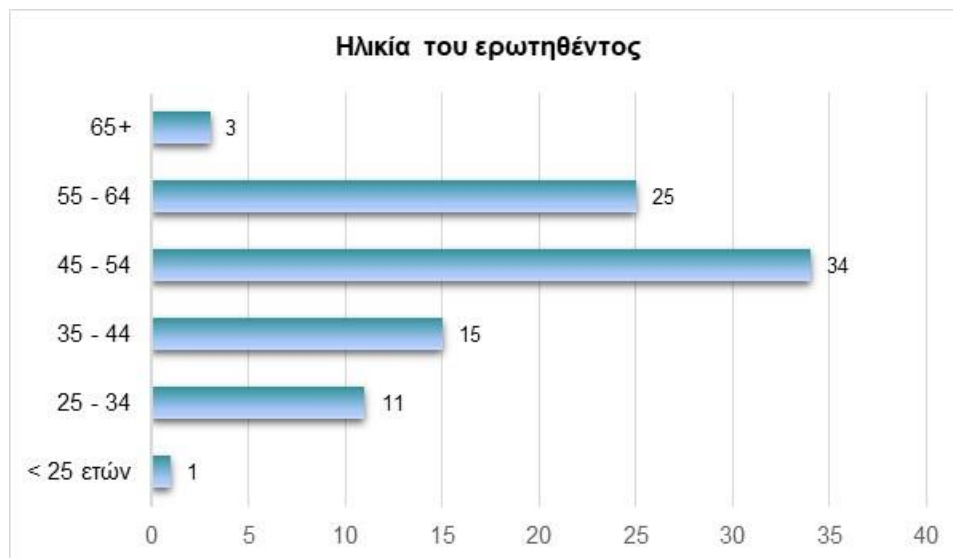
Αναφορικά με το φύλο του ερωτηθέντος, το 74% ήταν άνδρες και το 26% ήταν γυναίκες (Γράφημα 2), ενώ όσον αφορά στην ηλικία, το μεγαλύτερο ποσοστό 38% ανήκε στην ηλικιακή ομάδα 45-54 ετών και ακολουθεί η ηλικιακή ομάδα των 55-64 ετών σε ποσοστό 28% (Γράφημα 3). Ποσοστό 16% είναι ηλικίας 35-44 ετών και ποσοστό 12% καταλαμβάνουν οι ερωτηθέντες ηλικίας 25-34 ετών. Με μικρό σε ποσοστά συμμετέχουν οι ηλικιακές ομάδες 65+ ετών (3%) και οι κάτω των 25 ετών (1%).

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 2: Φύλο του ερωτηθέντος



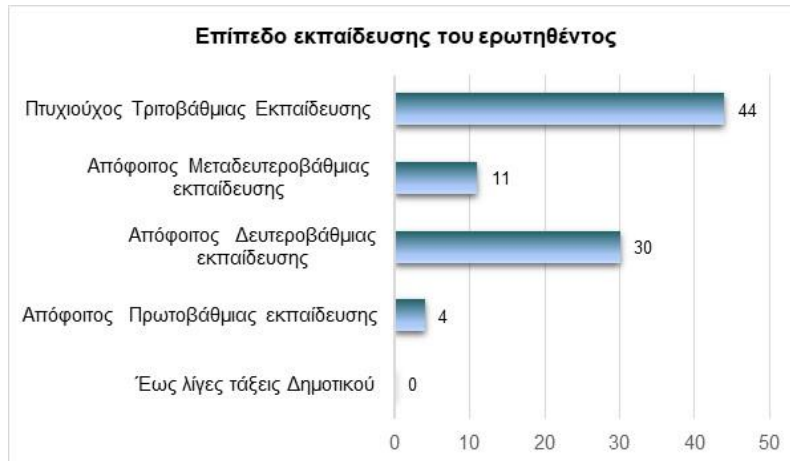
Γράφημα 3: Ηλικία του ερωτηθέντος



Αναφορικά με το επίπεδο εκπαίδευσης του ερωτηθέντος, το 49% (ήτοι 44 άτομα) ήταν Πτυχιούχοι Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης, το 34% (ήτοι 30 άτομα) ήταν Απόφοιτοι Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης. Ακολουθούν οι Απόφοιτοι Μεταδευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης (11 άτομα) και 4 άτομα που ήταν Απόφοιτοι Πρωτοβάθμιας Εκπαίδευσης (Γράφημα 4).

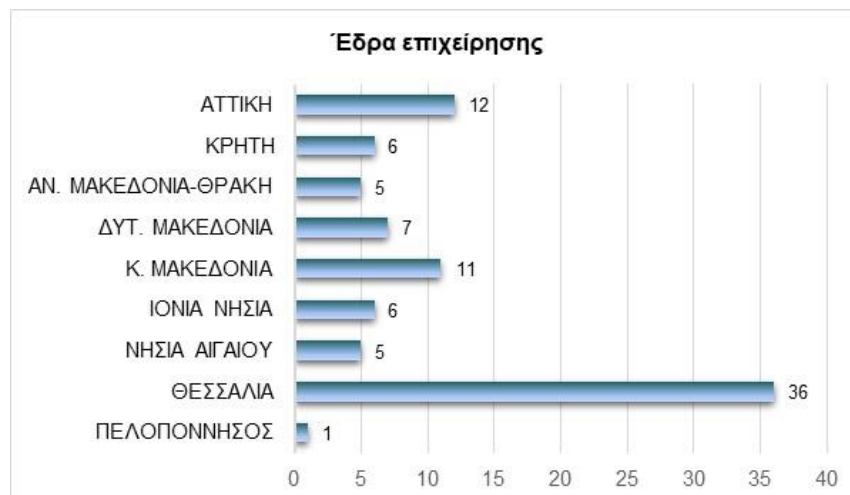
Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 4: Επίπεδο εκπαίδευσης του ερωτηθέντος



Όσον αφορά στο προφίλ της επιχείρησης και ειδικότερα σχετικά με την περιοχή που εδρεύει η επιχείρηση, 36 εκ των 89 επιχειρήσεων έχει έδρα στην περιφέρεια Θεσσαλίας, 12 στην περιφέρεια Αττικής και 11 στην περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας. Με μικρότερα ποσοστά συμμετέχουν οι περιφέρειες από τις υπόλοιπες περιφέρειες, όπως φαίνεται στο γράφημα 5. Ειδικότερα, 7 επιχειρήσεις εδρεύουν στη Δυτική Μακεδονία, από 6 επιχειρήσεις στην Κρήτη και στα Ιόνια Νησιά, από 5 επιχειρήσεις στην Ανατολική Μακεδονία-Θράκη και στα Νησιά του Αιγαίου και τέλος 1 επιχείρηση έχει έδρα στην Πελοπόννησο.

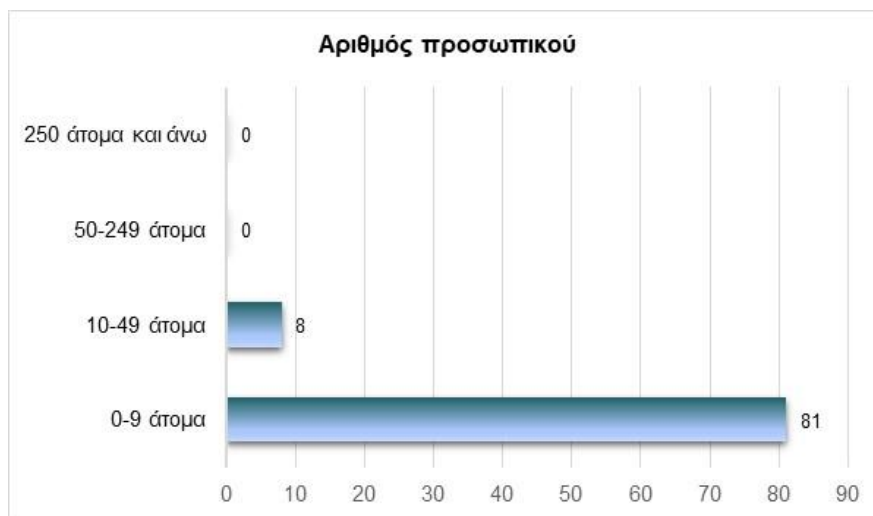
Γράφημα 5: Έδρα της επιχείρησης



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με τον αριθμό προσωπικού που είχε η επιχείρηση κατά τη χρονική στιγμή διενέργειας της έρευνας, η πλειονότητα των επιχειρήσεων (81 επιχειρήσεις ήτοι το 91%) είχε κάτω από εννέα (9) άτομα προσωπικό με τις υπόλοιπες 8 επιχειρήσεις να απασχολούν από 10 έως 49 άτομα προσωπικό (Γράφημα 6).

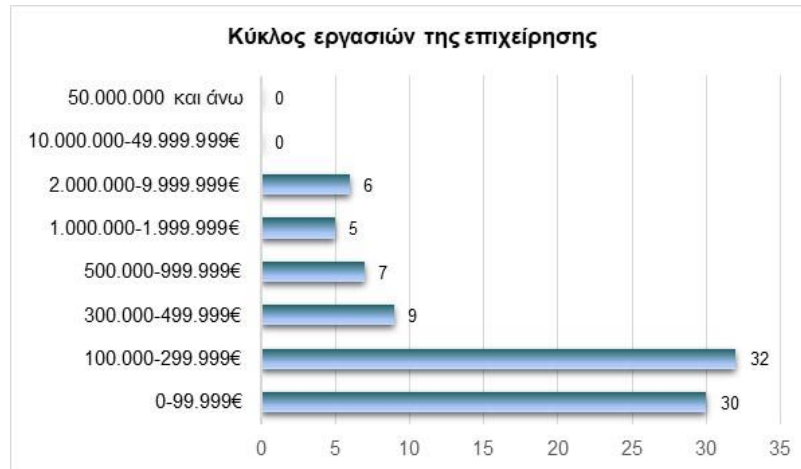
Γράφημα 6: Αριθμός προσωπικού



Όσον αφορά στον κύκλο εργασιών της επιχείρησης κατά τη χρονική στιγμή διενέργειας της έρευνας, η πλειονότητα των επιχειρήσεων (42 επιχειρήσεις ήτοι το 70%) είχε κύκλο εργασιών κάτω από 299.999€ και ακολουθούν 9 επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μεταξύ 300.000 και 499.999€, 7 επιχειρήσεις μεταξύ 500.000 και 999.999€, 6 επιχειρήσεις μεταξύ 2 εκατ.€ και 9.999.999€ και τέλος 5 επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μεταξύ 1 εκ. και 1.999.999€ (Γράφημα 7).

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 7: Κύκλος εργασιών της επιχείρησης



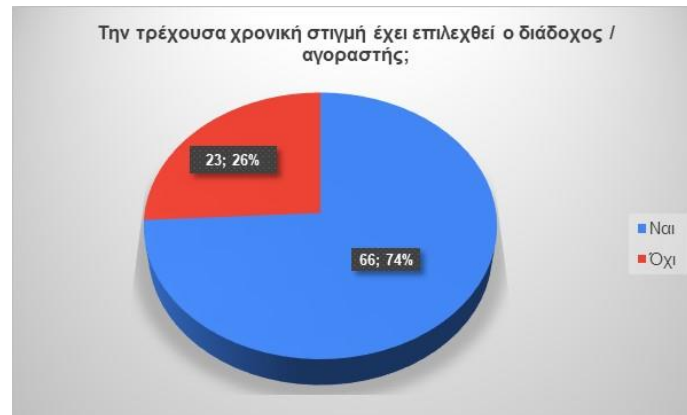
3.2 Ευρήματα της έρευνας

Στην παρούσα υποενοότητα παρουσιάζονται τα ευρήματα της δειγματοληπτικής έρευνας που διεξήχθη σε 89 εμπορικές επιχειρήσεις αναφορικά με τις ανάγκες υποστήριξής τους για την αποτελεσματική ολοκλήρωση της διαδοχής / μεταβίβασης της επιχείρησής τους.

Καταρχήν διερευνήθηκε αν κατά τη χρονική στιγμή διενέργειας της έρευνας, είχε επιλεγεί ο διάδοχος. Στην ερώτηση αυτή, το 74% του συνόλου των ερωτηθέντων απάντησε θετικά, ενώ δεν είχε επιλεγεί από το 26% των ερωτηθέντων.

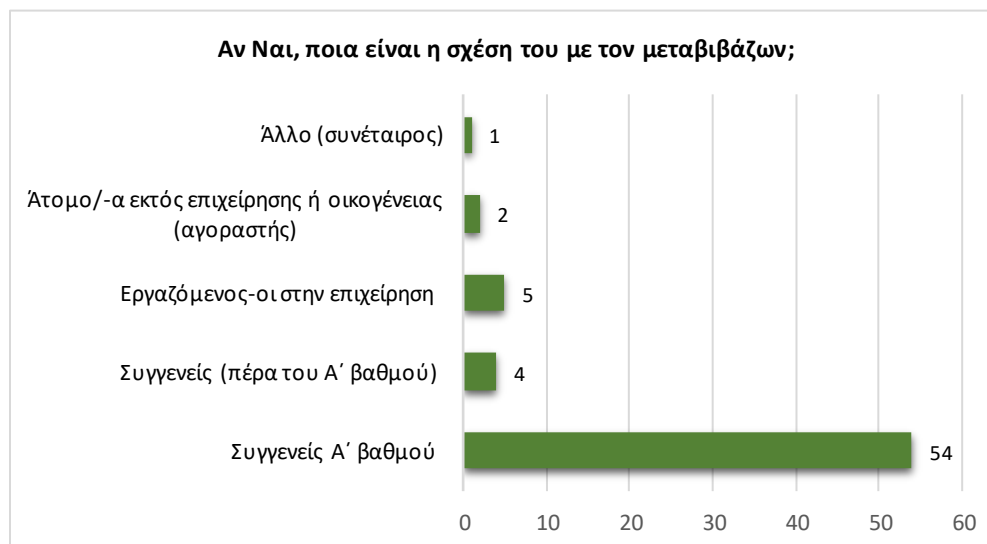
Γράφημα 8: Την τρέχουσα χρονική στιγμή έχει επιλεγθεί ο διάδοχος / αγοραστής;

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής



Από τις 66 περιπτώσεις που είχε επιλεγεί ο διάδοχος και αναφορικά με το ποια είναι η σχέση του ερωτηθέντος με τον μεταβιβάζων, προκύπτει ότι σε ποσοστό 82% (ήτοι 54 περιπτώσεις) είναι συγγενείς α' βαθμού, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό αποτελούν οι εργαζόμενοι στην επιχείρηση (5 περιπτώσεις), οι συγγενείς πέρα του α' βαθμού (4 περιπτώσεις), τα άτομα εκτός της επιχείρησης ή της οικογένειας (2 περιπτώσεις), ενώ σε μία (1) περίπτωση ο διάδοχος είναι ο συνεταιίρος.

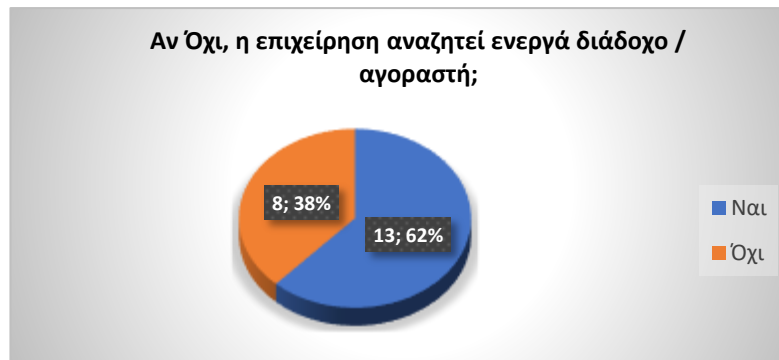
Γράφημα 9: Αν Ναι, ποια είναι η σχέση του με τον μεταβιβάζων;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

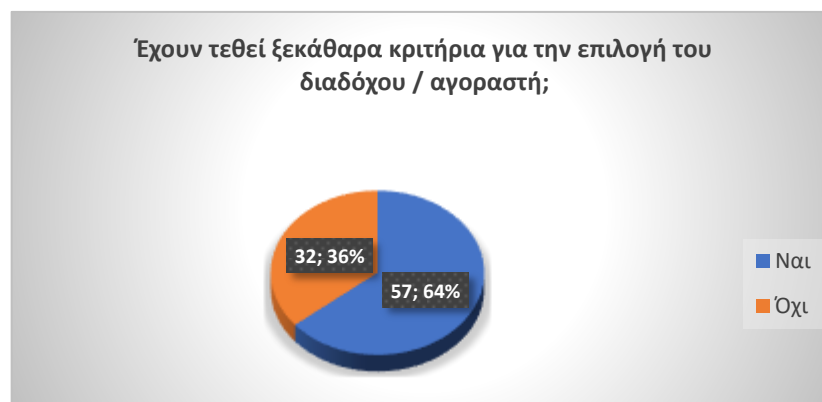
Από τις 23 περιπτώσεις που δεν είχε επιλεγεί ο διάδοχος και αναφορικά με το αν η επιχείρηση αναζητά ενεργά διάδοχο / αγοραστή, οι 13 ερωτηθέντες αναζητούν ενεργά διάδοχο/αγοραστή, ενώ οι υπόλοιποι 8 ερωτηθέντες δεν έχουν προβεί σε καμία ενέργεια για την εύρεση διαδόχου.

Γράφημα 10: Αν Όχι, η επιχείρηση αναζητεί ενεργά διάδοχο / αγοραστή;



Αναφορικά με το αν έχουν τεθεί ξεκάθαρα κριτήρια για την επιλογή διαδόχου / αγοραστή, το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτηθέντων (64% ήτοι 57 άτομα) θεωρεί ότι έχουν τεθεί ξεκάθαρα κριτήρια, ενώ ποσοστό 36% θεωρεί ότι τα κριτήρια που έχουν τεθεί δεν είναι ξεκάθαρα.

Γράφημα 11: Έχουν τεθεί ξεκάθαρα κριτήρια για την επιλογή του διαδόχου / αγοραστή;

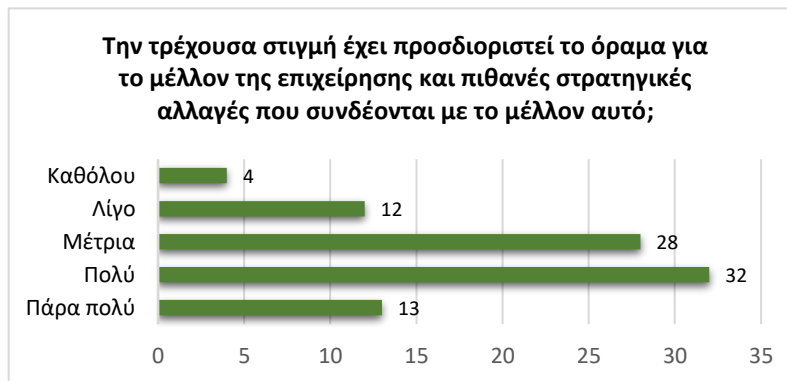


Στην ερώτηση αν έχει προσδιοριστεί το όραμα για το μέλλον της επιχείρησης και τις πιθανές στρατηγικές αλλαγές που συνδέονται με το μέλλον αυτό κατά τη χρονική στιγμή διενέργειας

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

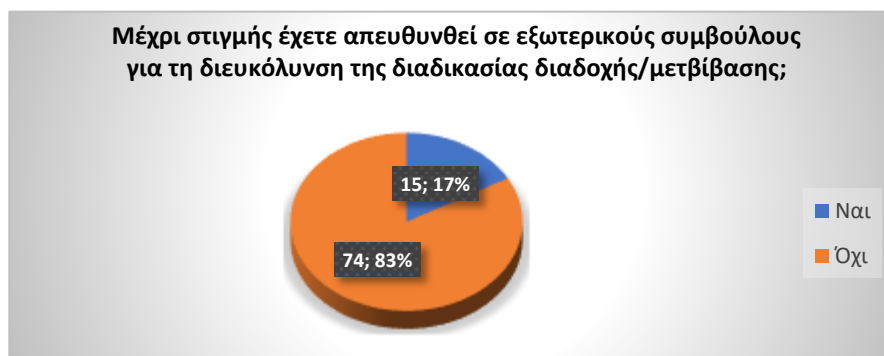
της έρευνας, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων (50%) απάντησε ότι έχει προσδιοριστεί πολύ (32 απαντήσεις) και πάρα πολύ (13 απαντήσεις). Ένα σημαντικό ποσοστό (31%) των ερωτηθέντων θεωρεί ότι έχει προσδιοριστεί μέτρια το μέλλον της επιχείρησης, ενώ πολύ λιγότερες είναι οι απαντήσεις (12 και 4) που θεωρούν αντίστοιχα ότι έχει προσδιοριστεί λίγο και καθόλου.

Γράφημα 12: Την τρέχουσα στιγμή έχει προσδιοριστεί το όραμα για το μέλλον της επιχείρησης και πιθανές στρατηγικές αλλαγές που συνδέονται με το μέλλον αυτού;



Αναφορικά με το αν έχουν απευθυνθεί οι ερωτηθέντες σε εξωτερικούς συμβούλους για τη διευκόλυνση της διαδικασίας διαδοχής/ μεταβίβασης, από το σύνολο των ερωτηθέντων μόνο ένα ποσοστό 17% (ήτοι 15 άτομα) έχει απευθυνθεί σε εξωτερικούς συμβούλους με την πλειονότητα αυτών (83%) να μην έχει προσφύγει σε βοήθεια.

Γράφημα 13: Μέχρι στιγμής έχετε απευθυνθεί σε εξωτερικούς συμβούλους για τη διευκόλυνση της διαδικασίας διαδοχή / μεταβίβασης;



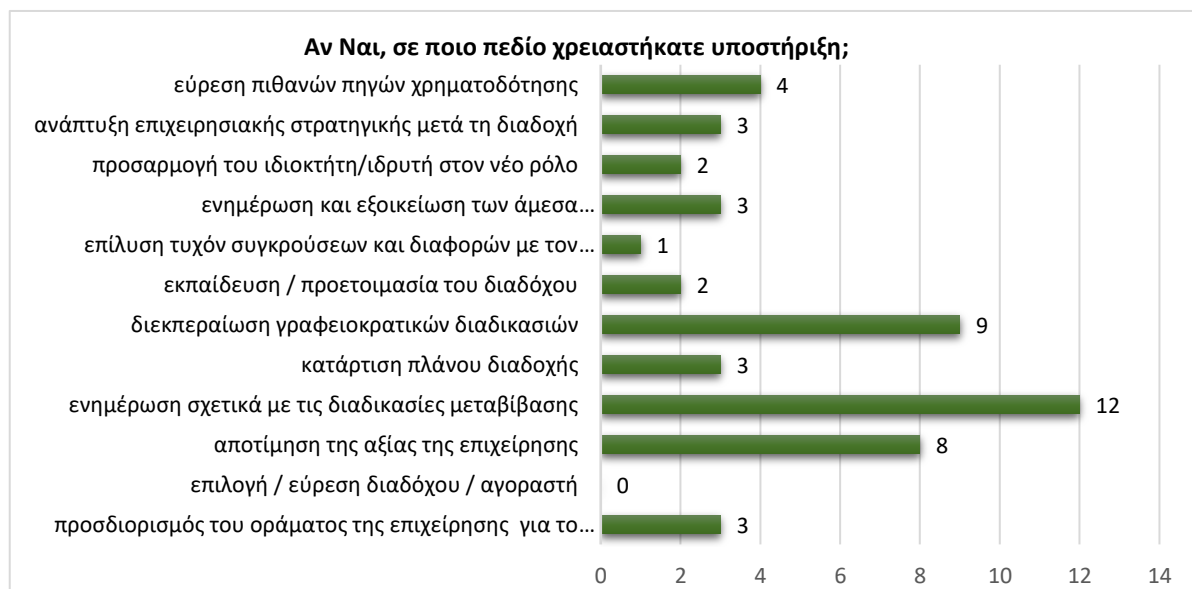
Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με το πεδίο που χρειάστηκαν υποστήριξη αυτοί που απευθύνθηκαν σε εξωτερικούς συμβούλους, οι περισσότεροι αναζήτησαν ενημέρωση σχετικά με:

- τις διαδικασίες μεταβίβασης (12 απαντήσεις),
- τη διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών (9 απαντήσεις)
- την αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης (8 απαντήσεις).

Τα υπόλοιπα πεδία αναζητήθηκαν υποστηρικτικά με λιγότερες απαντήσεις και συγκεκριμένα η εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης (4 απαντήσεις), με τρεις (3) απαντήσεις η ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή, η ενημέρωση και εξοικείωση των άμεσα ενδιαφερομένων (προσωπικό, προμηθευτές / συνεργάτες, μεγάλοι πελάτες) με τη νέα κατάσταση ηγεσίας, η κατάρτιση πλάνου διαδοχής και ο προσδιορισμός του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της. Σε δύο (2) περιπτώσεις χρειάστηκαν υποστήριξη για την προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο και την εκπαίδευση/προετοιμασία του διαδόχου, ενώ σε μία (1) περίπτωση αναζητήθηκε η επίλυση τυχόν συγκρούσεων και διαφορών με τον διάδοχο.

Γράφημα 14: Αν Ναι, σε ποιο πεδίο χρειαστήκατε υποστήριξη;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με τον λόγο για τον οποίο οι ερωτηθέντες δεν απευθύνθηκαν σε εξωτερικούς συμβούλους, 41 άτομα ανέφεραν ότι δεν χρειάστηκε καθώς δεν έχουν ξεκινήσει ακόμη τη διαδικασία της διαδοχής / μεταβίβασης, 10 ερωτηθέντες δήλωσαν ότι γνωρίζουν καλά τις διαδικασίες. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι 10 από τους 68 που απάντησαν στην ερώτηση δήλωσαν ότι δεν το έκριναν απαραίτητο καθώς η διαδικασία έγινε αυτόματα, ενώ 8 άτομα δεν ήξερα που να απευθυνθούν.

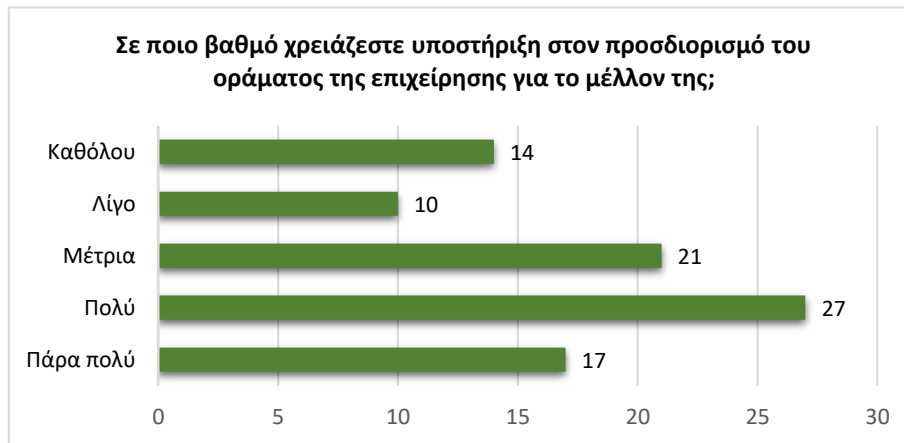
Γράφημα 15: Αν Όχι, για ποιον λόγο;



Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη για τον προσδιορισμό του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων απάντησε ότι χρειάζεται πολύ (27 απαντήσεις) και πάρα πολύ (17 απαντήσεις). Οι 21 εκ των 89 ερωτηθέντων θεωρεί ότι η ανάγκη είναι μέτρια, ενώ πολύ λιγότερες είναι οι απαντήσεις (14 και 10) που θεωρούν αντίστοιχα ότι χρήζουν λίγης υποστήριξης ή ότι δεν υφίσταται τέτοια ανάγκη (Γράφημα 16).

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 16: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στον προσδιορισμό του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της;



Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη για την επιλογή/ εύρεση διαδόχου/ αγοραστή, η πλειονότητα των ερωτηθέντων 55% δεν χρειάζεται καθόλου βοήθεια ενώ το 26% χρειάζεται πολύ (14 απαντήσεις) και πάρα πολύ (9 απαντήσεις). Ακόμη, ένα ποσοστό 11% χρειάζεται βοήθεια σε αυτό το πεδίο μέτριου βαθμού, ενώ 7 ερωτηθέντες δήλωσαν ότι χρειάζονται λίγη βοήθεια.

Γράφημα 17: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην επιλογή / εύρεση διαδόχου / αγοραστή;

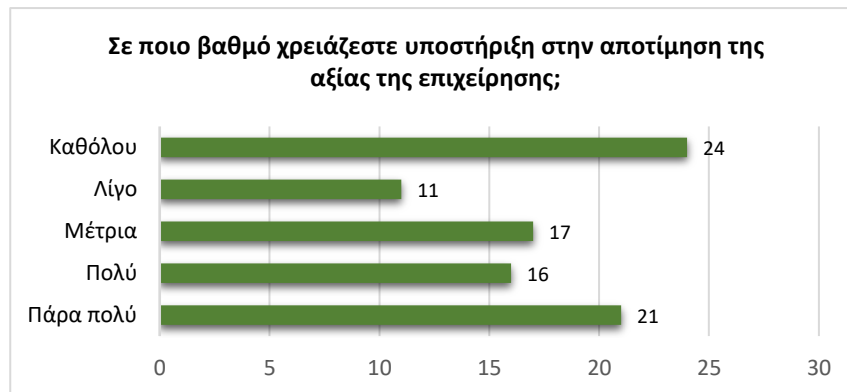


Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στην αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (42%) χρειάζεται πολύ (16 απαντήσεις)

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

και πάρα πολύ (21 απαντήσεις) ενώ ιδιαίτερα αυξημένο είναι το ποσοστό (27% ήτοι 24 άτομα) που δεν χρειάζεται καθόλου υποστήριξη. Ακόμη, υπάρχει ένα ποσοστό 19% που χρειάζεται βοήθεια μέτριου βαθμού ενώ ένα ποσοστό 12% χρειάζεται λίγη βοήθεια.

Γράφημα 18: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης;



Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (56%) χρειάζεται πολύ (19 απαντήσεις) και πάρα πολύ (31 απαντήσεις), ενώ το 20% δήλωσε ότι δεν χρειάζεται καθόλου υποστήριξη. Ακόμη, υπάρχει μια μικρή μερίδα (15 απαντήσεις) που χρειάζεται βοήθεια σε μέτριο βαθμό, ενώ 6 ερωτηθέντες δήλωσαν ότι χρειάζονται λίγη βοήθεια στο να ανταπεξέλθουν στις διαδικασίες μεταβίβασης (Γράφημα 19).

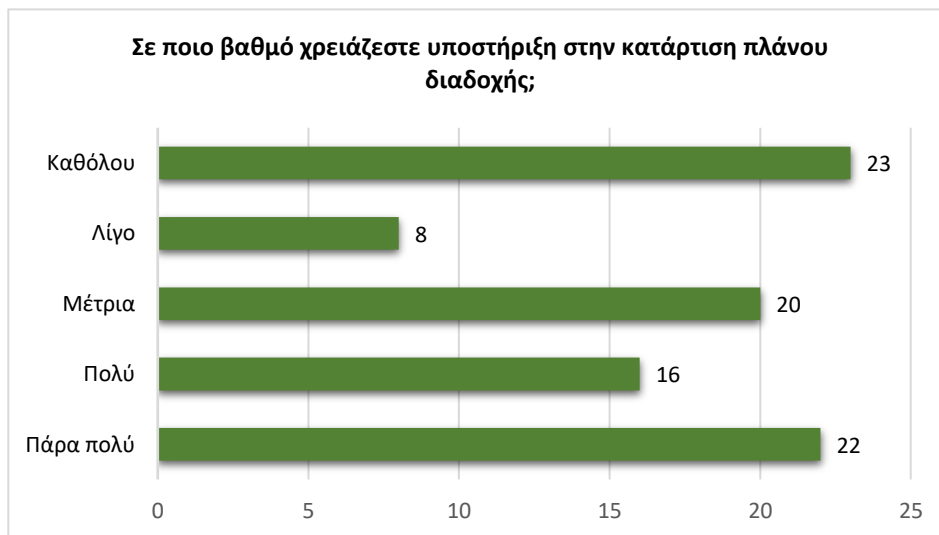
Γράφημα 19: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στην κατάρτιση του πλάνου διαδοχής, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (43%) χρειάζεται πολύ (16 απαντήσεις) και πάρα πολύ (22 απαντήσεις), ενώ το 26% (ήτοι 23 απαντήσεις) δεν χρειάζεται καθόλου υποστήριξη. Ακόμη, υπάρχει ένα ποσοστό 22% (ήτοι 20 απαντήσεις) που χρειάζεται βοήθεια σε μέτριο βαθμό, ενώ μόλις 8 ερωτηθέντες δηλώνουν ότι χρειάζονται λίγη βοήθεια, όπως φαίνεται και στο Γράφημα 20.

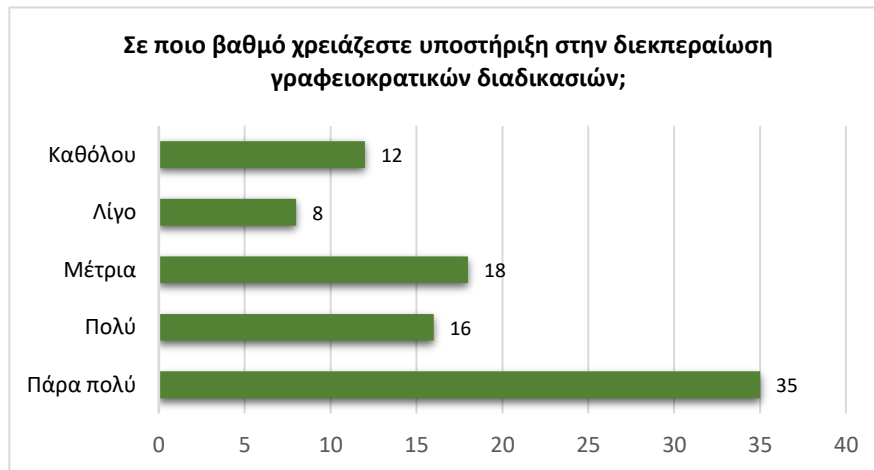
Γράφημα 20: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην κατάρτιση πλάνου διαδοχής;



Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στη διεκπεραίωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (57%) χρειάζεται πολύ (16 απαντήσεις) και πάρα πολύ (35 απαντήσεις), ενώ 12 ερωτηθέντες δήλωσαν ότι δεν χρειάζονται καθόλου υποστήριξη. Ακόμη, υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό 20% (18 ερωτηθέντες) που χρειάζεται βοήθεια σε μέτριο βαθμό, τη στιγμή 8 ερωτηθέντες δήλωσαν ότι χρήζουν υποστήριξη σε μικρό βαθμό για τη διευθέτηση ζητημάτων που σχετίζονται με τις γραφειοκρατικές διαδικασίες μεταβίβασης.

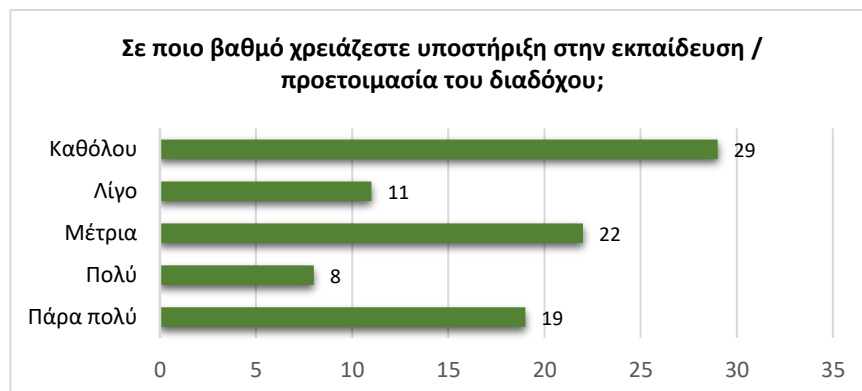
Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 21: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών;



Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρήζουν υποστήριξης για την εκπαίδευση / προετοιμασία του διαδόχου, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (33%) δεν χρειάζεται καθόλου βοήθεια, ενώ ποσοστό 30% χρειάζεται πολύ (8 απαντήσεις) και πάρα πολύ (19 απαντήσεις). Ακόμη, το 25% (ήτοι 22 απαντήσεις) δηλώνει ότι χρειάζεται υποστήριξη στο συγκεκριμένο πεδίο σε μέτριο βαθμό και το 12% (ήτοι 11 απαντήσεις) ότι χρειάζεται μικρή υποστήριξη.

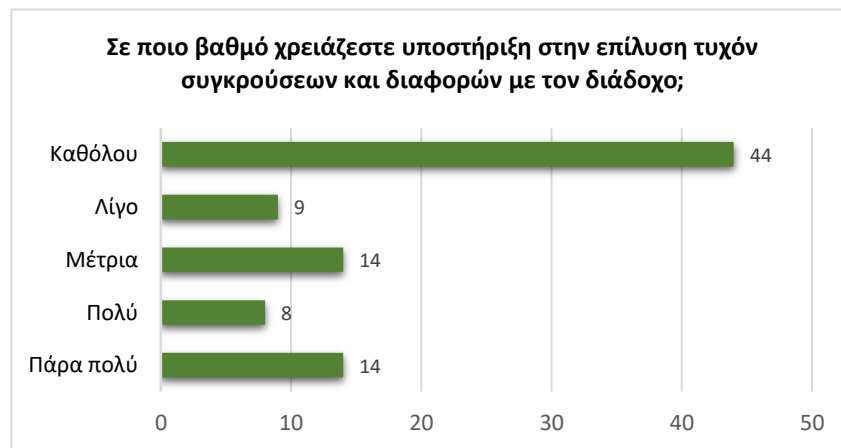
Γράφημα 22: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην εκπαίδευση / προετοιμασία του διαδόχου;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στην επίλυση τυχόν συγκρούσεων και διαφορών με τον διάδοχο, η πολυπληθέστερη απάντηση (44 άτομα) είναι <καθόλου>, ενώ το 25% χρειάζεται πολύ (8 απαντήσεις) και πάρα πολύ (14 απαντήσεις). Ακόμη, υπάρχουν 14 άτομα που δήλωσαν ότι χρειάζονται βοήθεια σε μέτριο βαθμό και 9 άτομα σε μικρό βαθμό.

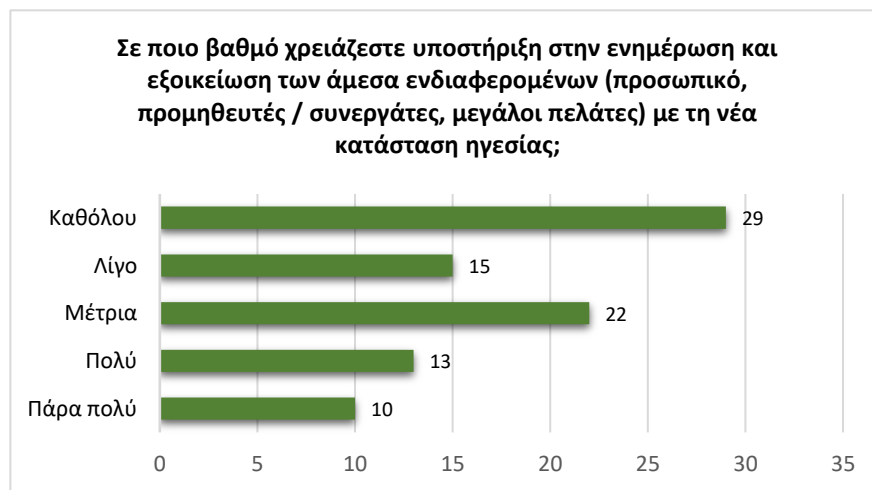
Γράφημα 23: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην επίλυση τυχόν συγκρούσεων και διαφορών με τον διάδοχο;



Παρόμοια εικόνα διαμορφώνεται και στην επόμενη ερώτηση αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στην ενημέρωση και εξοικείωση των άμεσα ενδιαφερόμενων (προσωπικό, προμηθευτές/συνεργάτες, μεγάλοι πελάτες) με τη νέα κατάσταση ηγεσίας. Ειδικότερα, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (32% ήτοι 29 απαντήσεις) δεν χρειάζεται καθόλου υποστήριξη, ενώ στον αντίποδα βρίσκεται ποσοστό 26% που χρειάζεται είτε πολύ (13 απαντήσεις) είτε πάρα πολύ (10 απαντήσεις). Σημαντικό είναι και το ποσοστό 25% (ήτοι 22 απαντήσεις) που δηλώνει ότι χρήζει υποστήριξης σε μέτριο βαθμό, ενώ 15 άτομα δηλώνουν ότι χρειάζονται βοήθεια σε μικρό βαθμό.

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 24: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ενημέρωση και εξοικείωση των άμεσα ενδιαφερομένων (προσωπικό, προμηθευτές / συνεργάτες, μεγάλοι πελάτες) με τη νέα κατάσταση ηγεσίας;



Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στην προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ ιδρυτή στον νέο ρόλο, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (35%) χρειάζεται πολύ (18 απαντήσεις) και πάρα πολύ (13 απαντήσεις) βοήθεια, ενώ το 31% δηλώνει ότι δεν χρειάζεται καθόλου βοήθεια. Ακόμη, το 18% (ήτοι 16 απαντήσεις) χρειάζεται βοήθεια σε μέτριο βαθμό και το 16% (14 απαντήσεις) λίγη βοήθεια, όπως φαίνεται και στο διάγραμμα 25.

Γράφημα 25: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ ιδρυτή στον νέο ρόλο;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στην ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (53%) χρειάζεται πολύ (25 απαντήσεις) και πάρα πολύ (22 απαντήσεις) υποστήριξη, ενώ στον αντίποδα βρίσκεται το 20% το οποίο δεν χρειάζεται καθόλου βοήθεια. Ακόμη, υπάρχει ένα ποσοστό 17% που χρειάζεται βοήθεια σε μέτριο βαθμό ενώ το 10% σε μικρό βαθμό.

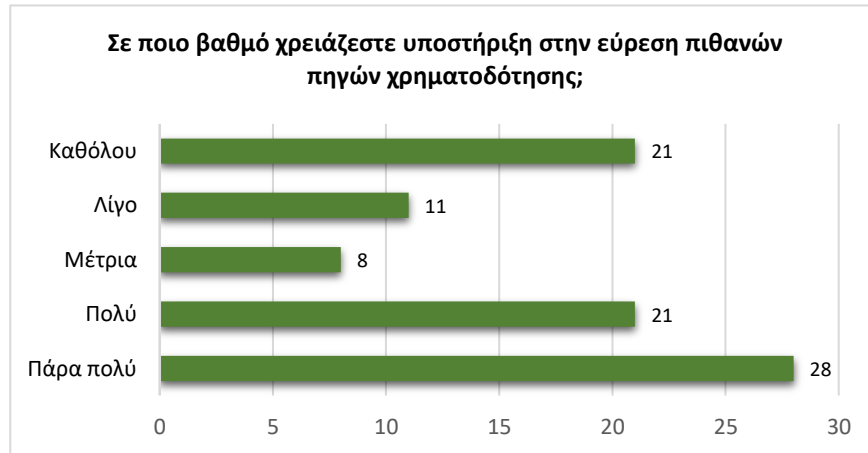
Γράφημα 26: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή;



Αναφορικά με τον βαθμό που οι ερωτηθέντες χρειάζονται υποστήριξη στην εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης, υπερισχύουν οι απαντήσεις <πολύ> και <πάρα πολύ>, με 21 και 28 ερωτηθέντες αντίστοιχα. Στον αντίποδα βρίσκονται 21 άτομα που δήλωσαν ότι δεν χρειάζονται καθόλου. Μικρότερο αριθμό αποκρίσεων συγκεντρώνουν οι απαντήσεις λίγο και μέτρια (11 και 8 άτομα αντίστοιχα), όπως φαίνεται στο διάγραμμα 27.

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

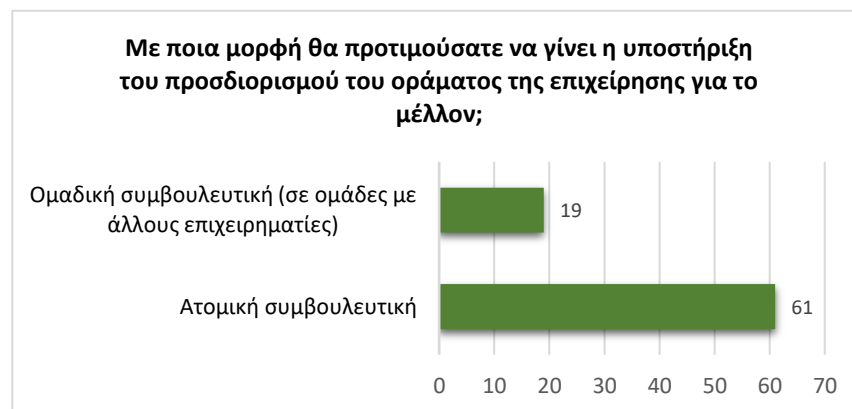
Γράφημα 27: Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης;



Στη συνέχεια ανιχνεύθηκε με ποιον τρόπο προτιμούν οι ερωτηθέντες να παρέχεται η υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες / συμβούλους ανά πεδίο.

Ειδικότερα, αναφορικά με τη μορφή που θα προτιμούσε ο ερωτηθέντας να υποστηριχθεί για τον προσδιορισμό του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 76% (ήτοι 61 άτομα) επιθυμεί την ατομική συμβουλευτική, ενώ το υπόλοιπο 24% (ήτοι 19 άτομα) επιθυμεί την ομαδική συμβουλευτική (Γράφημα 28).

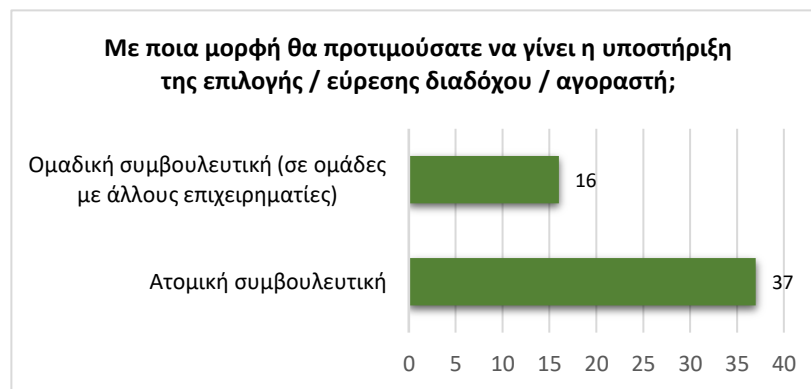
Γράφημα 28: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη του προσδιορισμού του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

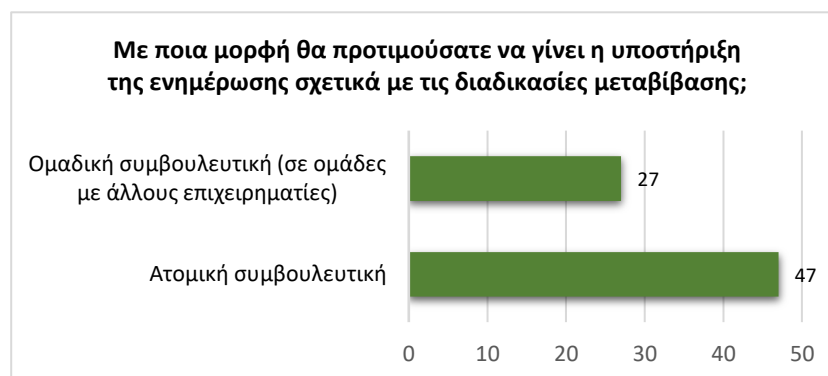
Αναφορικά με τη μορφή που θα προτιμούσε ο ερωτηθέντας να υποστηριχθεί για την επιλογή/εύρεση διαδόχου/αγοραστή, υπερισχύει η απάντηση <ατομική συμβουλευτική> σε ποσοστό 70% (ήτοι 37 απαντήσεις), ενώ το υπόλοιπο ποσοστό 30% προτιμά την ομαδική συμβουλευτική.

Γράφημα 29: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της επιλογής / εύρεσης διαδόχου / αγοραστή;



Αναφορικά με τη μορφή που θα προτιμούσε ο ερωτηθέντας να γίνει η υποστήριξή του για την ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης, και πάλι υπερτερεί η ατομική συμβουλευτική με ποσοστό 63% (ήτοι 47 απαντήσεις) έναντι της ομαδικής συμβουλευτικής την οποία προτιμά το 37%.

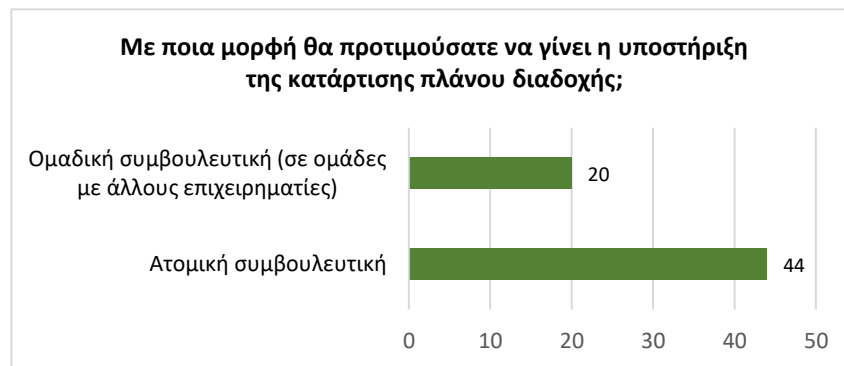
Γράφημα 30: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της ενημέρωσης σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

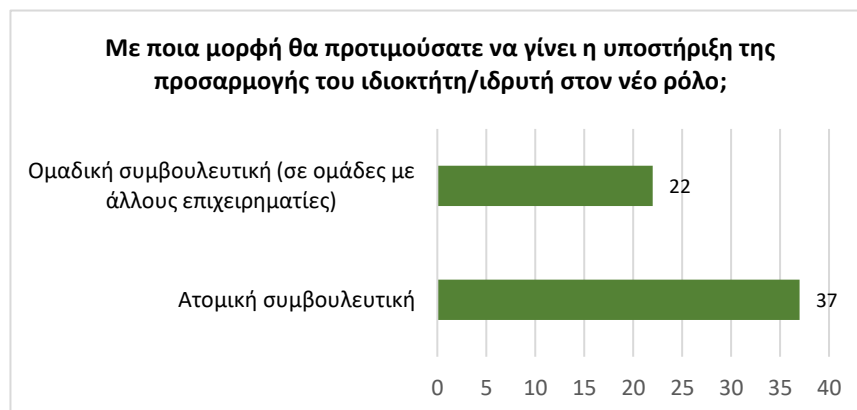
Παρόμοια διαμορφώνεται και η εικόνα αναφορικά με τη μορφή που υποδεικνύουν ως προτιμητέα οι ερωτηθέντες σχετικά με την υποστήριξή τους κατά την κατάρτιση του πλάνου διαδοχής, αφού η πλειονότητα των ερωτηθέντων (69% ήτοι 44 άτομα) επιθυμεί την ατομική συμβουλευτική έναντι του 31% που προτιμάει την ομαδική συμβουλευτική.

Γράφημα 31: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της κατάρτισης πλάνου διαδοχής;



Σχετικά με τη μορφή που θα προτιμούσε ο ερωτηθέντας να γίνει η υποστήριξή του για την προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 63% (ήτοι 37 απαντήσεις) επιθυμεί την ατομική συμβουλευτική, ενώ το υπόλοιπο ποσοστό 37% (ήτοι 22 απαντήσεις) επιθυμεί την ομαδική συμβουλευτική.

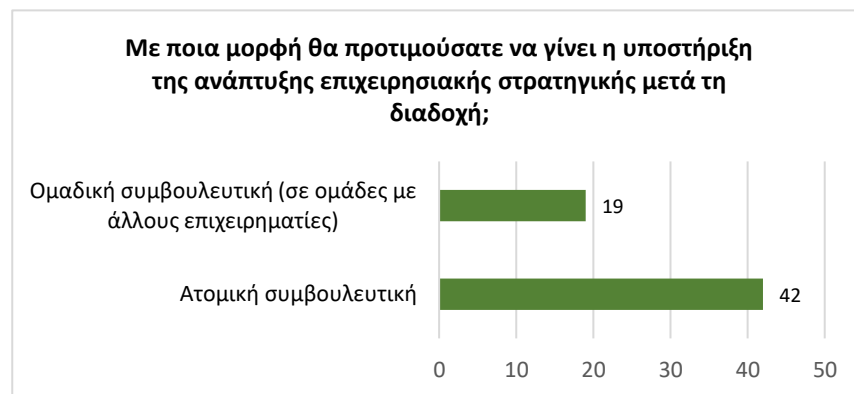
Γράφημα 32: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της προσαρμογής του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

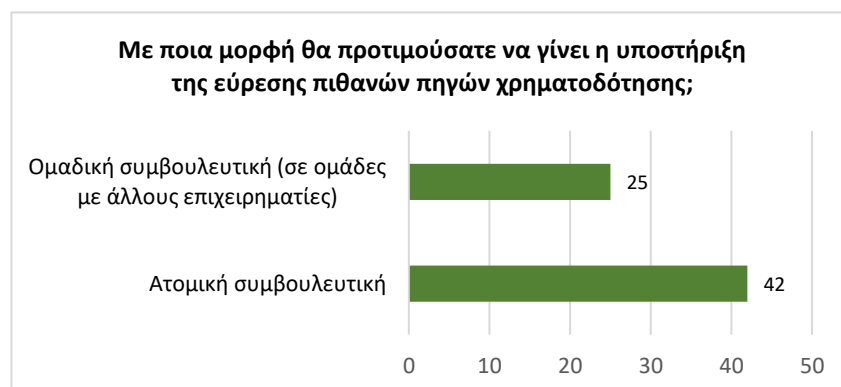
Όσον αφορά στη μορφή υποστήριξης που προτιμούν οι ερωτηθέντες για την ανάπτυξη της επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 69% (ήτοι 42 απαντήσεις) επιθυμεί την ατομική συμβουλευτική, ενώ το υπόλοιπο 31% (ήτοι 19 απαντήσεις) επιθυμεί την ομαδική συμβουλευτική, όπως φαίνεται και στο γράφημα 33.

Γράφημα 33: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της ανάπτυξης επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή;



Αναφορικά με τη μορφή που θα προτιμούσε ο ερωτηθέντας να γίνει η υποστήριξή του για την εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 63% (ήτοι 42 απαντήσεις) δήλωσε ότι προτιμά την ατομική συμβουλευτική, έναντι του 37% (ήτοι 25 απαντήσεις) που επιθυμεί την ομαδική συμβουλευτική.

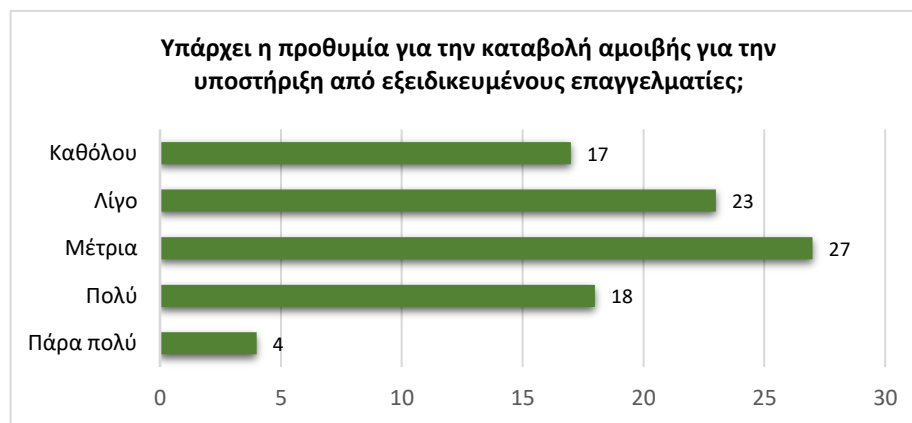
Γράφημα 34: Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη της εύρεσης πιθανών πηγών χρηματοδότησης;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με το ερώτημα αν υπάρχει προθυμία από τους ερωτηθέντες για την καταβολή αμοιβής για την υποστήριξή τους από εξειδικευμένους επαγγελματίες, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 30% (ήτοι 27 απαντήσεις) τήρησε μια μετριοπαθή στάση, και ακολουθούν με οριακή διαφορά όσοι δηλώνουν πρόθυμοι σε μικρό βαθμό για την καταβολή αμοιβής, των οποίων το ποσοστό ανέρχεται στο 26% (23 απαντήσεις). Η αμέσως πολυπληθέστερη απάντηση (19% ήτοι 17 απαντήσεις) είναι όσοι δηλώνουν <καθόλου>, δηλαδή δεν επιδεικνύουν προθυμία να καταβάλλουν καμία αμοιβή. Τέλος, το 20% (ήτοι 18 απαντήσεις) εμφανίζεται πολύ πρόθυμο και μόλις το 5% (ήτοι 4 απαντήσεις) δηλώνει πάρα πολύ πρόθυμο για την καταβολή αμοιβής σε εξωτερικούς επαγγελματίες.

Γράφημα 35: Υπάρχει η προθυμία για την καταβολή αμοιβής για την υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες;



Στη συνέχεια διερευνήθηκαν οι απόψεις των συμμετεχόντων σχετικά με τον βαθμό σημαντικότητας της εκπαίδευσης των διαδόχων σε συγκεκριμένες θεματικές ενότητες.

Ειδικότερα στο ερώτημα πόσο σημαντική θεωρούν οι ερωτηθέντες την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την προσωπική ανάπτυξη, η πλειονότητα των ερωτηθέντων συνέκλιναν στην απάντηση <πάρα πολύ> (52 απαντήσεις) και ακολουθεί η απάντηση <πολύ> με (23 απαντήσεις). Πολύ μικρότερη μερίδα των ερωτηθέντων συγκεντρώνεται στις υπόλοιπες απαντήσεις, καθώς 7 ερωτηθέντες δήλωσαν ότι είναι μέτριας σημαντικότητας, 4 ερωτηθέντες μικρής σημαντικότητας και 3 ερωτηθέντες δήλωσαν ότι τη θεωρούν καθόλου σημαντική.

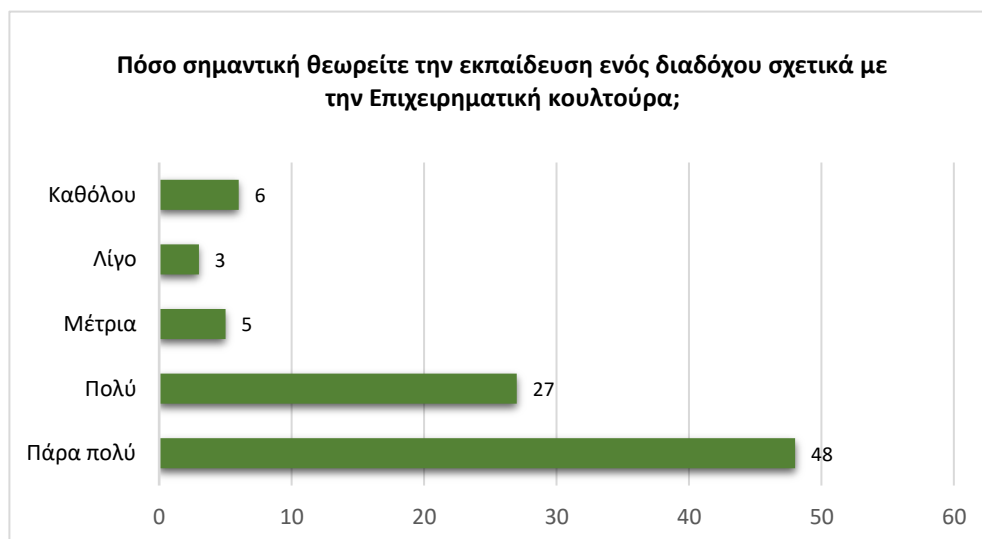
Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 36: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση του διαδόχου σχετικά με την προσωπική ανάπτυξη;



Σχετικά με τον βαθμό σημαντικότητας της εκπαίδευσης του διαδόχου σε θέματα επιχειρηματικής κουλτούρας, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 84% τη θεωρεί πολύ (27 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (48 απαντήσεις). Ακολουθεί η απάντηση <καθόλου> σημαντική η οποία υποδείχθηκε από το 7% (ήτοι 6 απαντήσεις), ενώ μόλις το 6% των ερωτηθέντων τη θεωρεί μέτριας σημαντικότητας και το 3% μικρής σημαντικότητας (Γράφημα 37).

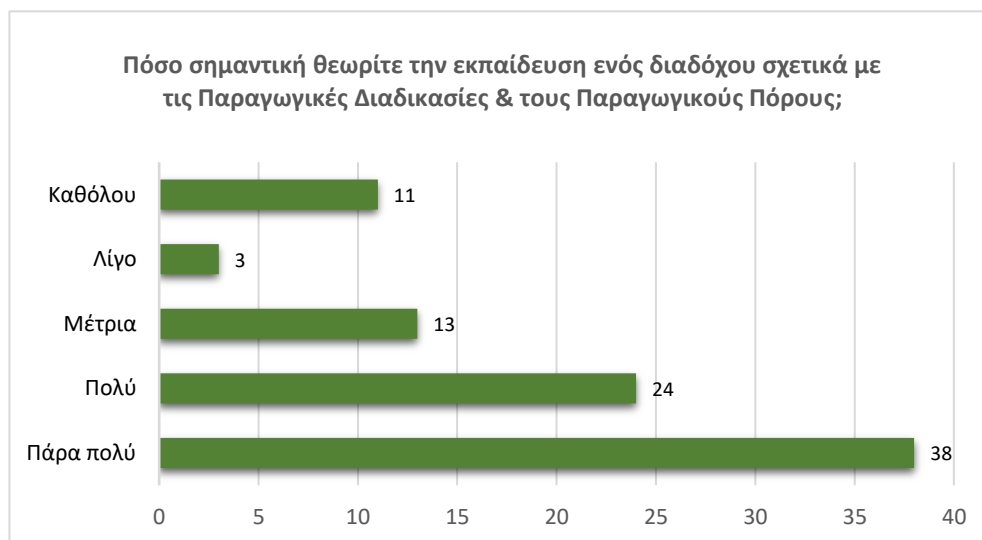
Γράφημα 37: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Επιχειρηματική κουλτούρα;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Αναφορικά με το ερώτημα για το πόσο σημαντική θεωρούν οι ερωτηθέντες την εκπαίδευση του διαδόχου σχετικά με τις Παραγωγικές Διαδικασίες και τους Παραγωγικούς Πόρους, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 70% τη θεωρεί πολύ (24 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (38 απαντήσεις). Ακόμη, ένα μικρότερο ποσοστό των ερωτηθέντων 15% (ήτοι 13 απαντήσεις) πιστεύει ότι είναι μέτριας σημαντικότητας, ενώ ποσοστό ίσο με 12% δεν τη θεωρεί καθόλου σημαντική. Τέλος, μόλις 3 ερωτηθέντες τη θεωρούν λίγο σημαντική, όπως φαίνεται και στο Γράφημα 38.

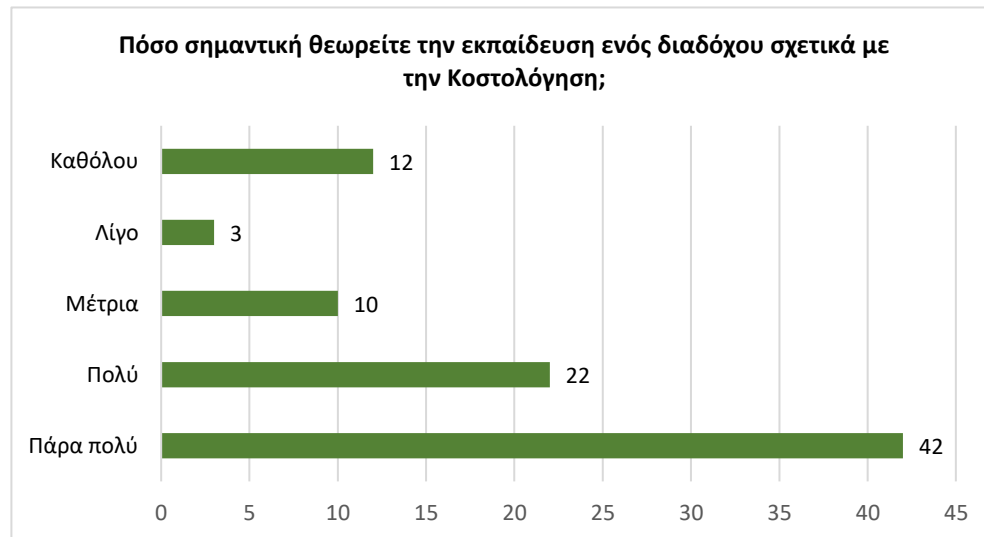
Γράφημα 38: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με τις Παραγωγικές Διαδικασίες & τους Παραγωγικούς Πόρους;



Στο ερώτημα για το πόσο σημαντική είναι η εκπαίδευση του διαδόχου σε θέματα σχετικά με την Κοστολόγηση, η πλειονότητα των ερωτηθέντων (72%) τη θεωρεί πολύ (22 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (42 απαντήσεις). Μέτριας σημαντικότητας κρίνεται από 10 ερωτηθέντες και μικρής σημαντικότητας από μόλις 3 ερωτηθέντες. Αξίζει να αναφερθεί ότι το 14% (ήτοι 12 απαντήσεις) δεν τη θεωρεί καθόλου σημαντική όπως φαίνεται στο Γράφημα 39.

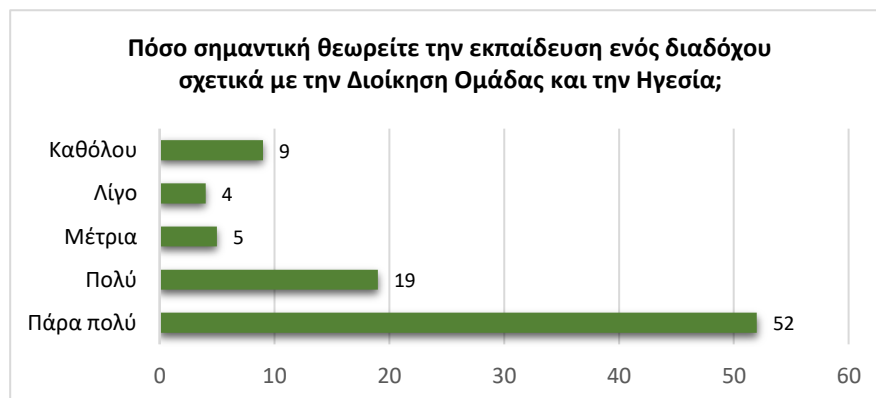
Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 39: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Κοστολόγηση;



Στην ερώτηση πόσο σημαντική θεωρούν την εκπαίδευση του διαδόχου σε θέματα σχετικά με τη Διοίκηση Ομάδας και την Ηγεσία, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 80% τη θεωρεί πολύ (19 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (52 απαντήσεις). Το υπόλοιπο 20% των ερωτηθέντων κατανέμεται στις άλλες απαντήσεις ως εξής: 9 άτομα απάντησαν <καθόλου>, 5 άτομα απάντησαν <μέτρια> και 4 άτομα απάντησαν <λίγο>.

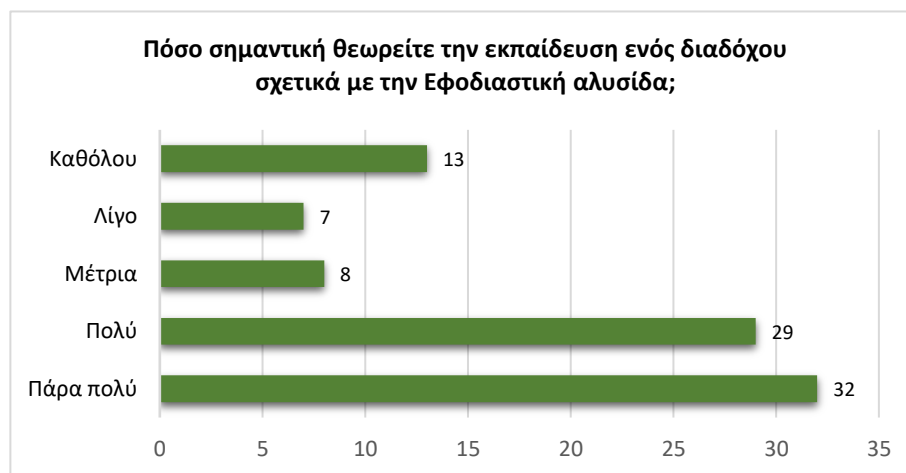
Γράφημα 40: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Διοίκηση Ομάδας και Ηγεσία;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Στο ερώτημα για τον βαθμό σημαντικότητας της εκπαίδευσης του διαδόχου σχετικά με την Εφοδιαστική Αλυσίδα, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 68% τη θεωρεί πολύ (29 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (32 απαντήσεις). Ακόμη, το 15% δεν τη θεωρεί καθόλου σημαντική, ενώ μικρότερα το 9% και το 8% τη θεωρούν μέτριας και μικρής σημαντικότητας αντίστοιχα.

Γράφημα 41: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Διοίκηση Ομάδας και Ηγεσία



Αναφορικά με το ερώτημα για το πόσο σημαντική θεωρούν οι ερωτηθέντες τη θεματική ενότητα για την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με τη Διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 73% τη θεωρεί πολύ (19 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (46 απαντήσεις). Ακόμη, ένα σημαντικό ποσοστό 19% (ήτοι 17 απαντήσεις) δεν τη θεωρεί καθόλου σημαντική, ενώ το 5% (ήτοι 4 απαντήσεις) και το 3% (3 απαντήσεις) τη θεωρούν μέτριας και μικρής σημαντικότητας αντίστοιχα.

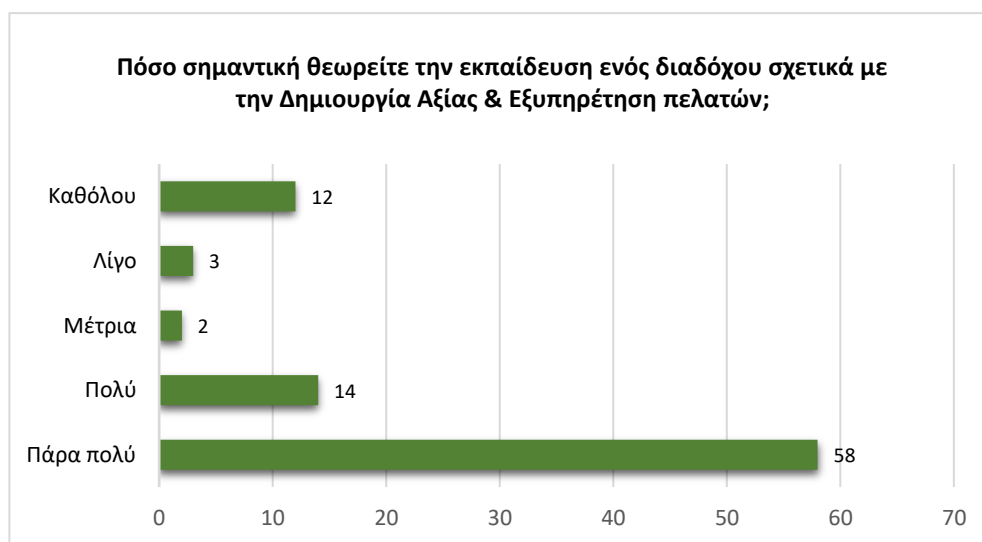
Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 42: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού;



Αναφορικά με το ερώτημα για το πόσο σημαντική θεωρούν οι ερωτηθέντες την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με τη Δημιουργία Αξίας και την Εξυπηρέτηση πελατών, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 81% τη θεωρεί πολύ (14 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (58 απαντήσεις). Ικανό ποσοστό των ερωτηθέντων (14% ήτοι 12 απαντήσεις) δηλώνει ότι δεν τη θεωρεί καθόλου σημαντική, ενώ το 3% και το 2% τη θεωρούν μέτριας και μικρής σημαντικότητας αντίστοιχα, όπως φαίνεται στο Γράφημα 43.

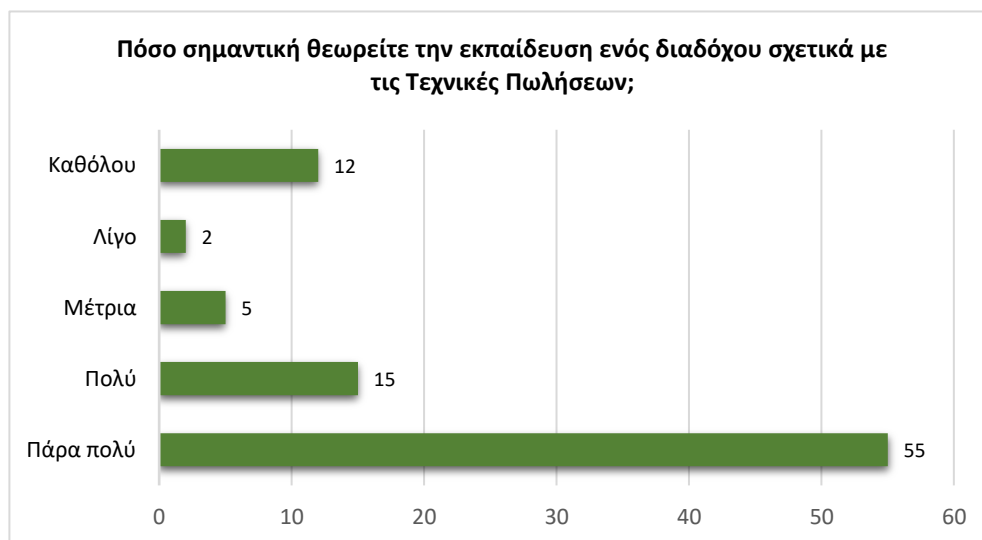
Γράφημα 43: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με την Δημιουργία Αξίας & Εξυπηρέτηση πελατών;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Στο ερώτημα για το πόσο σημαντική θεωρούν οι ερωτηθέντες την εκπαίδευση του διαδόχου σχετικά με τις Τεχνικές Πωλήσεων, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 79% τη θεωρεί πολύ (15 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (55 απαντήσεις). Το 13% (ήτοι 12 απαντήσεις) δηλώνει ότι δεν είναι καθόλου σημαντική, ενώ πολύ μικρότερα ποσοστά συγκεντρώνουν οι απαντήσεις <μέτρια> και <λίγο> (6% και 2% αντίστοιχα).

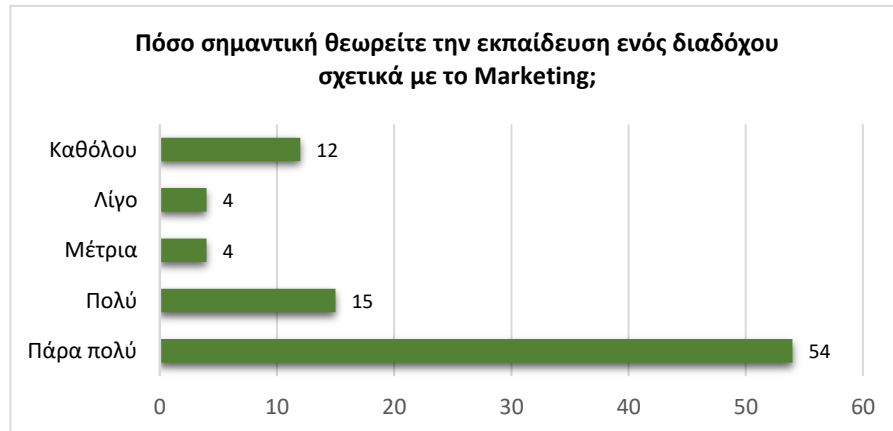
Γράφημα 44: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με τις Τεχνικές Πωλήσεων;



Αναφορικά με το πόσο σημαντική θεωρούν οι ερωτηθέντες τη θεματική ενότητα για την εκπαίδευση ενός διαδόχου σε θέματα Marketing, η πλειονότητα των ερωτηθέντων σε ποσοστό 77% τη θεωρεί πολύ (15 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (54 απαντήσεις). Ακόμη, 12 ερωτηθέντες δηλώνουν ότι δεν είναι καθόλου σημαντική, ενώ οι υπόλοιποι 8 ερωτηθέντες κατανέμονται ισομερώς στις απαντήσεις <μέτρια> και <λίγο>.

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Γράφημα 45: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με το Marketing;



Αναφορικά με το πόσο σημαντική θεωρούν οι ερωτηθέντες την εκπαίδευση του διαδόχου σχετικά με λογιστικά και φορολογικά θέματα, το 68% τη θεωρεί πολύ (23 απαντήσεις) και πάρα πολύ σημαντική (38 απαντήσεις), το 15% δηλώνει ότι δεν είναι καθόλου σημαντική, ενώ πολύ μικρότερα ποσοστά (11% και 6%) τη θεωρούν μέτριας και μικρής σημαντικότητας αντίστοιχα.

Γράφημα 46: Πόσο σημαντική θεωρείτε την εκπαίδευση ενός διαδόχου σχετικά με λογιστικά και φορολογικά θέματα;



Αναφορικά με το ερώτημα για το αν υπάρχει άλλη θεματική ενότητα που να είναι πολύ σημαντική για την εκπαίδευση του διαδόχου οι ερωτηθέντες σε ποσοστό 97% απάντησαν

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

αρνητικά και μόλις το 3% απάντησε θετικά. Αναφορικά με το ποιες άλλες θεματικές ενότητες θεωρούν οι ερωτηθέντες πάρα πολύ σημαντικές επισημάνθηκαν η διαχείριση του κόστους της επιχείρησης (έσοδα – έξοδα) και το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Γράφημα 47: Εκτός από τις παραπάνω θεματικές ενότητες πιστεύεται ότι υπάρχει άλλη που να είναι πάρα πολύ σημαντική για την εκπαίδευση του διαδόχου;



Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

4. Συμπεράσματα

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

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

εύρεση διαδόχου, την επίλυση τυχόν συγκρούσεων μεταξύ ιδιοκτήτη και διαδόχου, την εξοκείωση 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.

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Παράρτημα

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗΣ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΕ ΘΕΜΑΤΑ ΔΙΑΔΟΧΗΣ

1. Την τρέχουσα χρονική στιγμή έχει επιλεγθεί ο διάδοχος / αγοραστής;

- Ναι
- Όχι

1α. Αν Ναι, ποια είναι η σχέση του με τον μεταβιβάζων;

- Συγγενείς Α' βαθμού
- Συγγενείς (πέρα του Α' βαθμού)
- Εργαζόμενος-οι στην επιχείρηση
- Άτομο/-α εκτός επιχείρησης ή οικογένειας (αγοραστής)
- Άλλο (διευκρινίστε).....

1β. Αν Όχι, η επιχείρηση αναζητεί ενεργά διάδοχο / αγοραστή;

- Ναι
- Όχι

1γ. Έχουν τεθεί ξεκάθαρα κριτήρια για την επιλογή του διαδόχου / αγοραστή;

- Ναι
- Όχι

2. Την τρέχουσα στιγμή έχει προσδιοριστεί το όραμα για το μέλλον της επιχείρησης και πιθανές στρατηγικές αλλαγές που συνδέονται με το μέλλον αυτό;

- Πάρα πολύ
- Πολύ
- Μέτρια
- Λίγο
- Καθόλου

3. Μέχρι στιγμής έχετε απευθυνθεί σε εξωτερικούς συμβούλους για τη διευκόλυνση της διαδικασίας διαδοχής/μεταβίβασης;

- Ναι
- Όχι

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

3^α. Αν Ναι, σε ποιο πεδίο χρειαστήκατε υποστήριξη:

- προσδιορισμός του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της
- επιλογή / εύρεση διαδόχου / αγοραστή
- αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης
- ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης
- κατάρτιση πλάνου διαδοχής
- διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών
- εκπαίδευση / προετοιμασία του διαδόχου
- επίλυση τυχόν συγκρούσεων και διαφορών με τον διάδοχο
- ενημέρωση και εξοικείωση των άμεσα ενδιαφερομένων (προσωπικό, προμηθευτές / συνεργάτες, μεγάλοι πελάτες) με τη νέα κατάσταση ηγεσίας
- προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο
- ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή
- εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης
- Άλλο (διευκρινίστε).....

3^β. Αν Όχι, για ποιον λόγο;

- Γνωρίζω καλά τις διαδικασίες μεταβίβασης και τις απαιτήσεις της
- Δεν ήξερα που να απευθυνθώ
- Δεν κρίθηκε απαραίτητο γιατί η διαδικασία έγινε αυτόματα
- Δεν έχει ακόμη ξεκινήσει η διαδικασία της διαδοχής / μεταβίβασης
- Άλλος (διευκρινίστε).....

4. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στα παρακάτω πεδία;

	Πάρα πολύ	Πολύ	Μέτρια	Λίγο	Καθόλου
προσδιορισμός του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της					
επιλογή / εύρεση διαδόχου / αγοραστή					
αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης					

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης					
κατάρτιση πλάνου διαδοχής					
διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών					
εκπαίδευση / προετοιμασία του διαδόχου					
επίλυση τυχόν συγκρούσεων και διαφορών με τον διάδοχο					
ενημέρωση και εξοικείωση των άμεσα ενδιαφερομένων (προσωπικό, προμηθευτές / συνεργάτες, μεγάλοι πελάτες) με τη νέα κατάσταση ηγεσίας					
προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο					
ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή					
εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης					
Άλλο (διευκρινίστε).....					

5. Με ποια μορφή θα προτιμούσατε να γίνει η υποστήριξη;

	Ατομική συμβουλευτική	Ομαδική συμβουλευτική (σε ομάδες με άλλους
--	--------------------------	--

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

		επιχειρηματίες)
προσδιορισμός του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της		
επιλογή / εύρεση διαδόχου / αγοραστή		
ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης		
κατάρτιση πλάνου διαδοχής		
προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο		
ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή		
εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης		

6. Υπάρχει η προθυμία για την καταβολή αμοιβής για την υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες;

- Πάρα πολύ
- Πολύ
- Μέτρια
- Λίγο
- Καθόλου

7. Πόσο σημαντικές θεωρείτε τις παρακάτω θεματικές ενότητες για την εκπαίδευση ενός διαδόχου;

	Πάρα πολύ	Πολύ	Μέτρια	Λίγο	Καθόλου
Προσωπική ανάπτυξη					
Επιχειρηματική κουλτούρα					
Παραγωγικές Διαδικασίες &					

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Παραγωγικοί Πόροι					
Κοστολόγηση					
Διοίκηση Ομάδας και Ηγεσία					
Εφοδιαστική αλυσίδα					
Διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού					
Δημιουργία Αξίας & Εξυπηρέτηση πελατών					
Τεχνικές Πωλήσεων					
Marketing					
Λογιστικά και φορολογικά θέματα					

8. Εκτός από τις παραπάνω θεματικές ενότητες πιστεύετε ότι υπάρχει άλλη που να είναι πάρα πολύ σημαντική για την εκπαίδευση του διαδόχου; Αν Ναι, παρακαλώ διευκρινίστε.

ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ ΑΤΟΜΟΥ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΕ ΤΟ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

9. Ιδιότητα

- Μεταβιβάζων
- Διάδοχος

10. Φύλο

- Άνδρας
- Γυναίκα

11. Ηλικία

- < 25 ετών
- 25 - 34

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

- 35 - 44
- 45 - 54
- 55 - 64
- 65+

12. Ανώτερο επίπεδο εκπαίδευσης

- Έως λίγες τάξεις Δημοτικού
- Απόφοιτος Πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης
- Απόφοιτος Δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης
- Απόφοιτος Μεταδευτεροβάθμιας εκπαίδευσης
- Πτυχιούχος Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης

ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

13. Έτη λειτουργίας της επιχείρησης []

14. Έδρα επιχείρησης

Περιφέρεια:

Νομός:

15. Αριθμός προσωπικού

- 0-9 άτομα
- 10-49 άτομα
- 50-249 άτομα
- 250 άτομα και άνω

16. Κύκλος εργασιών της επιχείρησης

- 0-99.999€
- 100.000-299.999€
- 300.000-499.999€
- 500.000-999.999€
- 1.000.000-1.999.999€
- 2.000.000-9.999.999€



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα
Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού,
Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση
Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΣΕΕ

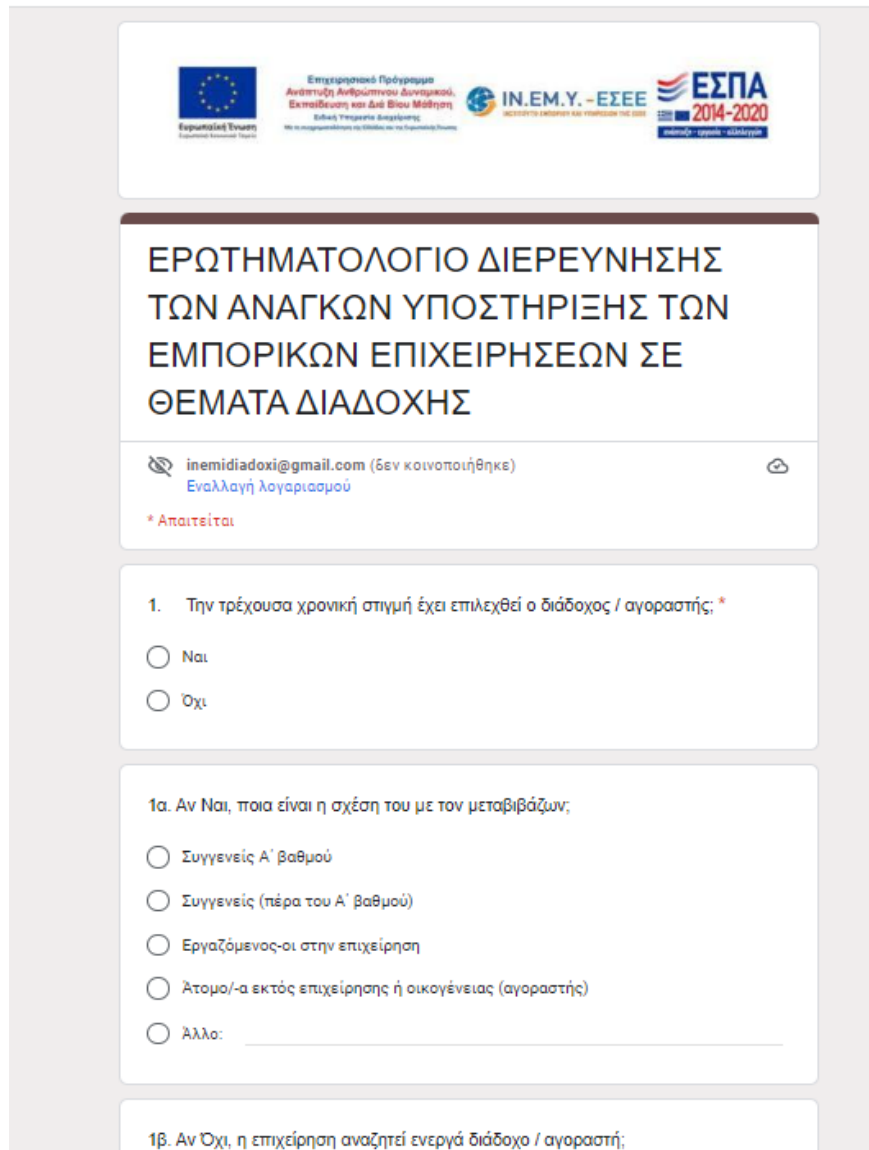


Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

- 10.000.000-49.999.999€
- 50.000.000 και άνω

Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής

Το ερωτηματολόγιο σε google form



The screenshot shows a Google Form with the following content:

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗΣ
ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΤΩΝ
ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΕ
ΘΕΜΑΤΑ ΔΙΑΔΟΧΗΣ

inemiadiadoxi@gmail.com (δεν κοινοποιήθηκε)
Εναλλαγή λογαριασμού

* Απαιτείται

1. Την τρέχουσα χρονική στιγμή έχει επιλεγθεί ο διάδοχος / αγοραστής; *

Ναι

Όχι

1α. Αν Ναι, ποια είναι η σχέση του με τον μεταβιβάζων;

Συγγενείς Α' βαθμού

Συγγενείς (πέρα του Α' βαθμού)

Εργαζόμενος-οι στην επιχείρηση

Άτομο/-α εκτός επιχείρησης ή οικογένειας (αγοραστής)

Άλλο: _____

1β. Αν Όχι, η επιχείρηση αναζητεί ενεργά διάδοχο / αγοραστή;