ΤΑ 7 ΛΑΘΗ ΚΑΙ ΟΙ 10 ΕΝΤΟΛΕΣ

ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Δρ. Χρήστος Ε. Γεωργίου
ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ «ΙΝΣΒΕ» - Συγγραφέας

Ποιος είμαι...

ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΑ

- **Διπλωματούχος Μηχανολόγος Μηχανικός ΑΠΘ**
  1992
- **Κατεύθυνση «Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων - Εργοστασίων»**
- **Master «Διοίκηση Παραγωγικών Συστημάτων»**
  2000
- **Διδακτορικό «Διοίκηση Επιχειρήσεων»**
  2010
- **Μετα - Διδακτορικό «Διεθνοποίηση & Καινοτομία»**
  2012

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ

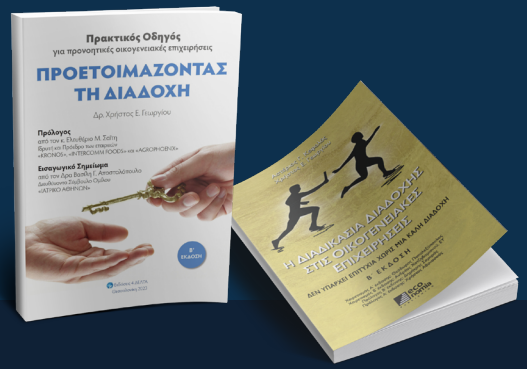
- **Γενικός Διευθυντής του Ερευνητικού Ινστιτούτου του Συνδέσμου Βιομηχανιών Ελλάδος (ΣΒΕ)**
  2018 - σήμερα
- **Διευθυντής Τεκμηρίωσης & Μελετών του Συνδέσμου Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος (ΣΒΒΕ)**
  2003 - 2018
- **Διαχειριστής του «Παρατηρητηρίου Περιφερειακής Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας»**
  2002 - 2003
- **Επικεφαλής του «Κέντρου Μεταφοράς Τεχνολογίας» του Τεχνολογικού Πάρκου Θεσσαλονίκης**
  1999 - 2002
- **Συνεργάτης στην εταιρεία, BCS**
  1994 - 1999

Μέλος του **Advisory Board** του παγκόσμιου φήμης περιοδικού **«HARVARD BUSINESS REVIEW»**

Πιστοποιημένος **“Talent Management and Succession Planning Specialist”** από την **“Academy to Innovate Human Resources” (AIHR)** της Ολλανδίας

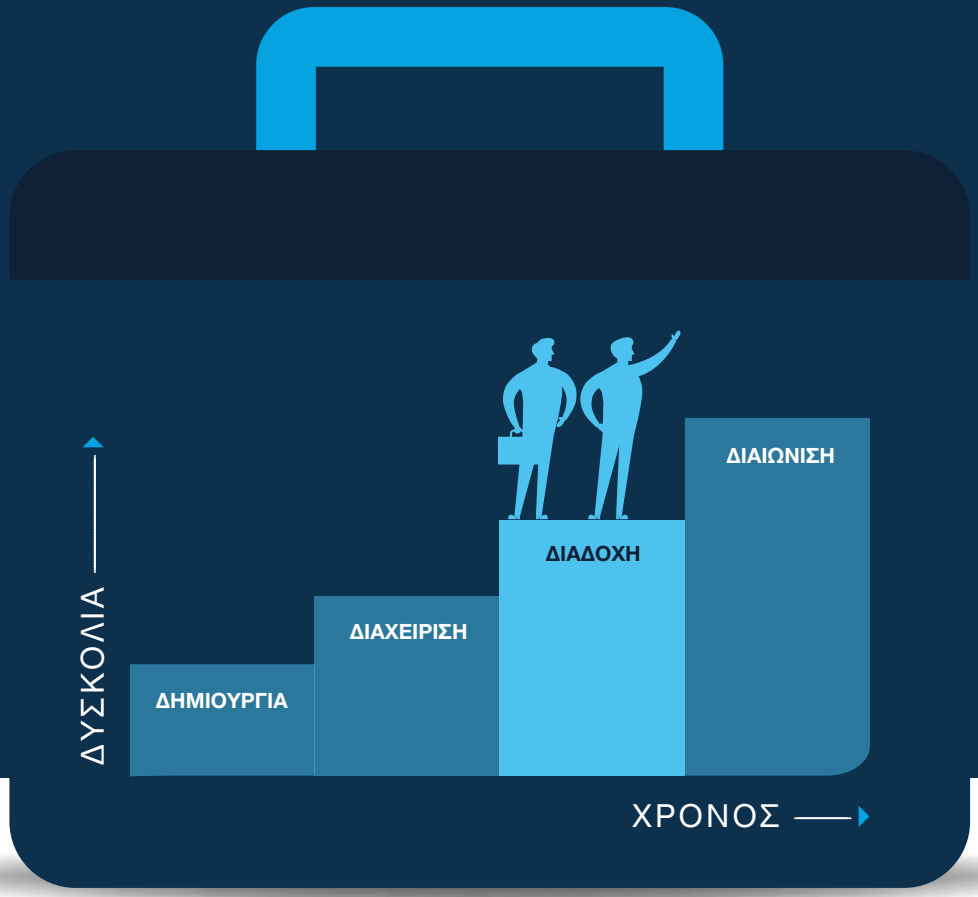
Καθηγητής στο «ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΥΠΡΟΥ»

Δρ. Χρήστος Ε. Γεωργίου



ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟΣ
με **«εργαλεία»** που έχουν εφαρμοσθεί
σε περισσότερες από **30 οικογενειακές επιχειρήσεις**
στην Ελλάδα και στην Κύπρο, και σε καμία περίπτωση
εμπειρική προσέγγιση

Υ+Ε=Δ



Η ζωή του ιδρυτή και ο κύκλος ζωής μιας οικογενειακής επιχείρησης: **τα τέσσερα ΔΕΛΤΑ**

Προϋποθέσεις επιτυχημένης διαδοχής

Οι στρατηγικές **διαδοχής**

Τα «7 λάθη» που πρέπει να αποφεύγουμε κατά την πώληση της επιχείρησης

1

Μην διαπραγματεύεστε όλα τα μέλη της οικογένειας με τον υποψήφιο αγοραστή. Διαφορετικά μυαλά και διαφορετικοί τρόποι αντίδρασης, μπορούν να καταστρέψουν την πώληση.

2

Μην μπερδεύετε τα ακίνητα με την ίδια την οικογενειακή επιχείρηση. Κάντε ένα σχέδιο διαχείρισης των ακινήτων σας - ή μια εταιρεία διαχείρισης των ακινήτων σας.

3

Προετοιμασθείτε για ερωτήσεις από τον αγοραστή που μπορεί να σας φαίνονται «απίθανες». Αυτά θα σας ρωτήσει!

4

Κάντε εκ των προτέρων «φορολογικό σχεδιασμό» και εξετάστε τα πιθανά εναλλακτικά σενάρια πώλησης.

5

Προετοιμασθείτε για πιθανές διαφωνίες μετά το κλείσιμο της συμφωνίας. Ειδικά αν οι μέτοχοι είναι πολλοί πρέπει να υπάρξουν εκ των προτέρων συμφωνίες και συνεννοήσεις για «το ποιος θα πληρώσει το μάρμαρο!»

6

Το ότι δώσατε «τα χέρια» και κάνατε μια «συμφωνία κυρίων» δεν σημαίνει ότι έκλεισε και η συμφωνία.

7

Η διαπραγμάτευση που διαρκεί πολύ, γεννά αισθήματα αμφιβολίας στους πωλητές.

Οι 10 εντολές για την πώληση της οικογενειακής επιχείρησης

10

1/10

Η αναμονή βλάπτει και μειώνει το τίμημα.

2/10

Δώστε έμφαση στη δική σας προσωπική/ **ψυχολογική προετοιμασία.**

3/10

Η καλή επιχειρηματική προετοιμασία δίνει **μεγαλύτερο τίμημα.**

- Οικονομικά στοιχεία
- Πελάτες
- Διαδοχή
- Στελέχη
- Αξιοποίηση των ευκαιριών και πλάνο ανάπτυξης

4/10

Ο χρόνος και η προσοχή σας πρέπει να μοιρασθεί ανάμεσα στην ίδια την πώληση και στο management της οικογενειακής σας επιχείρησης.

- Τί θα συμβεί στην αξία της οικογενειακής επιχείρησης αν δεν υλοποιηθεί η εξαγορά;
- Η πώληση δεν είναι δουλειά πλήρους απασχόλησης. Υπάρχει και η ίδια η εταιρεία.
- Μην αναλάβετε αποκλειστικά ο ίδιος την πώληση.

Όλοι γίνονται πλέον καχύποπτοι απέναντί σας: τράπεζες, προμηθευτές, πελάτες, προσωπικό. Μήπως η επιχείρηση δεν πάει καλά;

5/10

Προσλάβετε κάποιον **ειδικό για την πώληση.**

6/10

Εμπιστευθείτε κι άλλους επαγγελματίες που έχουν εμπειρία σε πώληση επιχειρήσεων.

7/10

Προσπαθήστε να έχετε **πολλούς υποψήφιους αγοραστές.**

8/10

Να είστε λογικοί στις απαιτήσεις σας. Σκεφθείτε ότι ο αγοραστής είναι έξυπνος και δεν θα είναι για πάντα αγοραστής.

9/10

Αποκαλύψτε πράγματα και κάντε το νωρίς.

10/10

Η ευελιξία και η δημιουργικότητα οδηγούν στο «να γίνει η δουλειά.»

Οι 10 εντολές για την πώληση της οικογενειακής επιχείρησης

- Η απόφαση πώλησης πρέπει να είναι **«προορατική»** και **όχι «αντιδραστική»**
- Το να έχετε καλή πίστη, **δεν σημαίνει ότι θα πάρετε και την καλύτερη τιμή της αγοράς.**
- Γι’ αυτό σας συμβουλεύουμε **να ακολουθήσετε τις «10 εντολές»**

Σας ευχαριστώ θερμά
για την προσοχή σας
και τη συμμετοχή σας!