Źródło: http://wyborcza.biz/Gieldy/1,132329,22422791,eurocash-pih-ok-1-5-detalistow-chce-otworzyc-kolejne-sklepy.html?disableRedirects=true

Eurocash/PIH: Ok. 1/5 detalistów chce otworzyć kolejne sklepy w ciągu 12 m-cy

Około 1/5 (tj. 18%) właścicieli sklepów detalicznych planuje otwarcie kolejnego sklepu w ciągu 12 miesięcy, a ponad 55% z nich we franczyzie, wynika z badania "Profil polskiego przedsiębiorcy - właściciela sklepu detalicznego", przeprowadzonego przez Akademię Umiejętności Eurocash i Polską Izbę Handlu (PIH).

"Badanie pokazuje, że profil przedsiębiorcy - właściciela sklepu detalicznego dynamicznie się zmienia. Około 50% z nich zarządza więcej niż jednym sklepem, myśli o biznesie długoterminowo, a także coraz więcej właścicieli posiada wyższe wykształcenie" - powiedział prezes Grupy Eurocash Luis Amaral podczas konferencji prasowej.

Właściciele sklepów małoformatowych to głównie osoby ze średnim wykształceniem (53%), z wyższym - 33%, a większość z detalistów tj. 60% jest aktywna zawodowo już ponad dwie dekady.

"Wśród właścicieli sklepów detalicznych w Polsce dominują mężczyźni (63%). Największą grupę stanowią osoby w wieku między 41 a 50 lat (33%), przy czym warto zauważyć, że placówki handlowe prowadzą reprezentanci każdej grupy wiekowej, począwszy od 30-latków po 60-latków (brak jest luki pokoleniowej)" – czytamy w komunikacie.

Wśród największych wyzwań wskazanych przez detalistów jest wzrost konkurencji - tak uważa 58,3% badanych. Z kolei 75% z nich jako największą konkurencję postrzega średnie i duże sklepy sieciowe, w tym dyskonty. Kolejna bariera to wzrost kosztów prowadzenia działalności - wskazało na nią 43,7%

badanych. Otoczenie regulacyjne - tj. zmiany w prawie, które bezpośrednio dotyczą handlu niepokoją 21,7% detalistów. Badanie wykazało, że 2% badanych obawia się rozwoju e-sklepów.

Badanie wykazało, również, że 57% przedsiębiorców ma komu przekazać biznes - a 54,7% właścicieli przekazałoby go rodzinie. Największe wyzwania podczas sukcesji wskazane przez badanych to nauczenie prowadzenia biznesu - 27% wskazań, 20% obawia się kosztów, a także o ok. 1/5 badanych obawia się niepowodzenia ewentualnej sukcesji z uwagi na brak doświadczenia w przekazywaniu biznesu oraz sytuację w handlu detalicznym.

W ocenie ok. 85% przedsiębiorców, sukcesja sklepu franczyzowego daje w ocenie blisko przewagi sukcesorowi "na starcie".

Badanie ilościowe przeprowadzono na ogólnopolskiej, reprezentatywnej próbie losowo-kwotowej wśród N=300 aktywnych przedsiębiorców prowadzących minimum jeden sklep detaliczny. W składzie próby uwzględniono zarówno przedsiębiorców działających w ramach franczyzy, jak i prowadzących działalność poza siecią franczyzową, w proporcjach 70/30.

(ISBnews – wyborcza.biz)