SUSCRÍBETE

Vender y permanecer en tu negocio

Consejos de la mano de los fundadores de ElTenedor, Habitissimo, Bebitus, GymForLess, Drivy y Uvinum

POR PILAR ALCÁZAR MOLERO 02/12/2019

ElTenedor

Marcos Alvés: “La clave está en entender con precisión a quién estás vendiendo y conocer al detalle con qué objetivo te están comprando. Es importante ser consciente del valor que aportas y en qué medida te van a necesitar. Esta será, sin duda, una de las palancas de tu negociación. Por supuesto, es esencial que definas bien los parámetros de tu nuevo rol dentro de la compañía, la autonomía y la libertad de acción y decisión con la que vas a contar. En muchas ocasiones las compras se realizan sobre empresas expertas en un área determinada y los compradores son los primeros interesados en mantener la *expertise y know-how* existente, logrando auténticas sinergias beneficiosas para ambas partes”.

Marcos Alves, fundador de ElTenedor, vendida a TripAdvisor. Él es ahora director de Iberia, Australia y LATAM de la app.

El Tenedor.

PUBLICIDAD - SIGUE LEYENDO DEBAJO

Jordi Ber: “En primer lugar hay que pensar en el equipo. Tendrán muchas dudas, incluso pueden temer por su trabajo. Ten un Plan de Comunicación y lucha por conservar a las personas y la forma de trabajar que han llevado a tu startup al éxito. También es clave pedir paciencia e integrarse de forma paulatina a los procesos y requerimientos del comprador. Finalmente, ser consciente de que toca re-inventarse de nuevo; afronta esta etapa con actitud positiva y ganas de aprender cosas nuevas”.

Jordi Ber, cofundador de Habitissimo, vendida a HomeServe. Él es ahora director no ejecutivo de la firma.

Habitissimo.

PUBLICIDAD

Audi Q5 con Paquete Tech por 280€/mes*

Hace mucho que lo sabes ¿a qué esperas para escuchar a tu instinto?

Descúbrelo

Inspired by invibes

Alexandra Viguera: “Un proceso de integración debe enfocarse como un ‘win-win’ en el que tanto la empresa adquirida como la compradora aporten valor. Hay que respetar la cultura corporativa y el know-how de cada organización, buscando consensos e involucrando y haciendo crecer a los respectivos equipos directivos para que asuman posiciones importantes en el nuevo grupo. En mi caso particular, también luché por mantener la representación femenina en los órganos de dirección, como ocurría en mi empresa”.

Alexandra Viguera, cofundadora y ex-COO de Bebitus, integrada ahora en el grupo europeo Windeln.de.

Bebitus.

PUBLICIDAD - SIGUE LEYENDO DEBAJO

Oriol Vinzia: “Si te vendes a la competencia o a un player, se van a duplicar posiciones, va a haber guerras de a ver quién es mejor, quién lo hace mejor, diferencias de culturas. Cuando te vendes a una empresa industrial que encima te da autonomía y que te deja mantener la misma ubicación, la misma oficina, no se mete en el día a día, etc. tu empresa puede crecer gracias a la empresa grande. Elegir bien al comprador es clave”.

Oriol Vinzia, cofundador de GymForLess, que tras la venta a Sodexo cambió de marca. Ahora es Andjoy, donde él permanece como CEO.

Andjoy.

Paulin Dementhon: "Para mí ha sido un paso natural, ya que ambas compañías compartimos la misma visión sobre el carsharing, además de los mismos valores. Mi día a día no ha cambiado nada, sigo trabajando con el mismo equipo, pero con los colores de Getaround. Trabajamos cada día en nuestro producto para que el *carsharing* ofrezca la libertad que la gente necesita para moverse, al mismo tiempo que descongestiona las ciudades. Unirnos a Getaround no cambió nuestro objetivo,

solo nos dio una mejor oportunidad para conseguir lograr nuestra meta de una manera más rápida".

Paulin Dementhon, fundador de Drivy, vendida a Getaround. Él es ahora CEO de Getaround Europa.

Drivy.

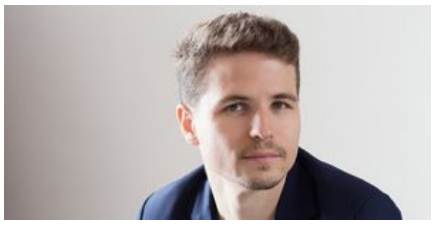
PUBLICIDAD - SIGUE LEYENDO DEBAJO

Nico Bour: “Si has vendido y sigues en la compañía, lo primero es olvidarte del aspecto sentimental o emocional para desde el inicio entender que tu bebé ya no es tuyo y es de otro. El desapego es fundamental para que la nueva etapa se viva con éxito y seguir teniendo, aunque ahora como empleado, momentos o proyectos de intraemprendimiento que le den sentido a tu ADN de emprendedor”.

Nico Bour, cofundador de Uvinum, vendida a Pernod Ricard. Él es ahora jefe de negocio y marketing de la firma que fundó.

Uvinum.

CONTENIDO RELACIONADO



VOLVER A EMPRENDER DESPUÉS DE VENDER TU EMPRESA

NO TE PIERDAS...

EL DÍA EN QUE IKEA CAMBIÓ PARA SIEMPRE EL CONCEPTO DE INDEPENDIZARSE

ESQUIRE

'EL IRLANDÉS': LA VERDADERA HISTORIA DE JOE GALLO, UNO DE LOS MAFIOSOS MÁS FAMOSOS DE NUEVA

ESQUIRE

ESTOS SON LOS 6 INFLUENCERS DESTINADOS A COMERSE EL MUNDO EN 2020

ESQUIRE

HISTORIAS PATROCINADAS

ESPECULA EN AMAZON DESDE 200€. ¡CALCULA TUS GANANCIAS POTENCIALES AHORA!
VICI MARKETING

LOS MEJORES LOCALES CON GRANDES DESCUENTOS, SOLO EN SERVIHABITAT
SERVIHABITAT

"APRENDE INGLÉS HABLANDO": LA EFECTIVA PROPUESTA DE ESTA INNOVADORA EMPRESA ESPAÑOLA
LEWOLANG® | APRENDE INGLÉS HABLANDO

recomendado por

MÁS DE GESTIÓN

DÓNDE ENCONTRAR PROVEEDORES PARA TU NEGOCIO

LENGUAJE CORPORAL Y VERBAL EN LOS NEGOCIOS

PUBLICIDAD - SIGUE LEYENDO DEBAJO

RANKING DE LOS UNICORNIOS QUE HABITAN EN EL MUNDO

LA HISTORIA DETRÁS DEL EX CEO DE STARBUCKS

TIKTOK: LA RED QUE CONQUISTA A LOS CENNTENIALS

CÓMO TRANSMITIR UNA IMAGEN DE SEGURIDAD

CÓMO COMPORTARTE CON TUS CLIENTES IMPORTANTES

LA GIG ECONOMY' SUBE EL ESCALAFÓN

VENTAJAS DEL CVC EN EL CRECIMIENTO DE LAS STARTUPS

SACA TODO EL PARTIDO A TUS INFOPRODUCTOS

GESTIÓN | CONSEJOS PARA HACER CRECER TU NEGOCIO | VENDER LA EMPRESA Y SEGUIR MANDANDO

9 NEGOCIOS QUE SIN DUDA SABEN VENDERSE | ¿CÓMO VENDERNOS? | ¿CÓMO VENDER SERVICIOS POR INTERNET?

¿QUIERES VENDER EN CHINA? ATENTO A ESTOS CONSEJOS

Emprendedores, marca perteneciente al grupo Hearst Magazines International

Emprendedores participa en varios programas de afiliación de marketing, lo que significa que Emprendedores recibe comisiones de las compras hechas a través de los links a sitios de los vendedores.

©2019 Hearst España S.L. Todos los derechos sobre las marcas, imágenes y contenidos están protegidos.

AVISO DE PRIVACIDAD | POLÍTICA DE COOKIES | AVISO LEGAL | SITEMAP