



Situace rodinných firem Výsledky výzkumu

Duben 2015



Metodika



Metoda sběru

CATI (Computer-assisted telephone interviewing)



Cílová skupina

Vrcholní zástupci rodinných firem do 250 zaměstnanců



Velikost vzorku

505 respondentů



Termín sběru dat

Duben 2015



Výzkumný nástroj

Standardizovaný dotazník o délce 12 minut



Hlavní zjištění



Podobně jako v roce 2014, i letos považuje většina dotázaných charakter rodinné firmy za výhodu pro fungování podniku.



Polovina zástupců firem uvádí, že ve firmě pracují jejich děti. Třetině z nich bylo při zapojení do firmy mezi 18-21 lety.

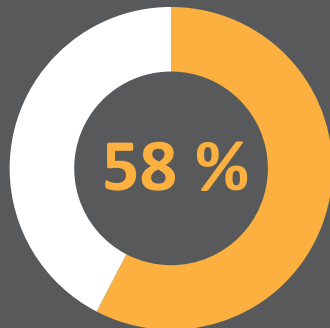


Důležitost praxi rodinných příslušníků v cizích firmách přisuzuje 68 % dotázaných.

9 z 10 zástupců firem souhlasí, že firmu je potřeba předat ještě za života. Naopak předání firmy závětí není podle většiny oslovených dobrá varianta.



Pětina firem dostává nabídky poradenských společností ohledně konzultací na předání firmy v rodině či její prodej.



Dotázaných by za výhodných podmínek bylo ochotno firmu prodat mimo rodinu.





Detailní zjištění

Zástupci firem odhadují vývoj tržeb v příštích letech optimisticky, priority spojují se zajištěním efektivity podniku.

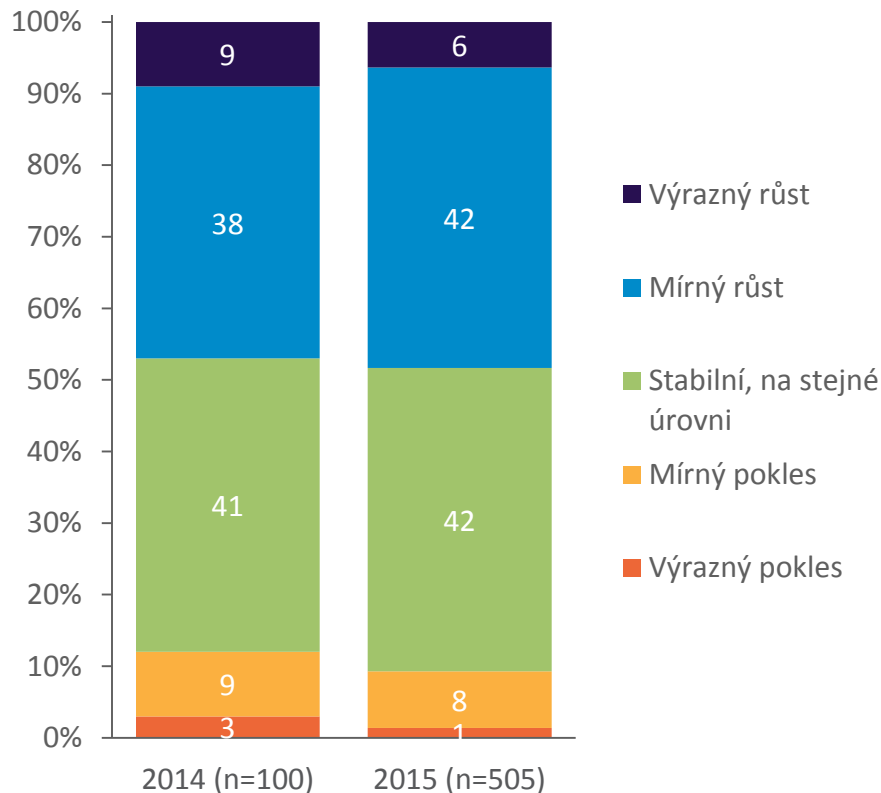
D2. Jak odhadujete vývoj Vašich tržeb v následujících 3 letech?

Q5. Řekněte mi prosím, které z následujících oblastí vidíte jako priority pro Vaši další činnost?

Odhad tržeb na další 3 roky

Názor AMSP ČR
 Potvrzuje se dlouhodobý trend, rodinné firmy věří svým schopnostem, produktům a personálu. Pozitivní zpráva je ta, že firmy nemíří za obratem, ale za ziskovostí, kterou spojují s kvalitními zaměstnanci.

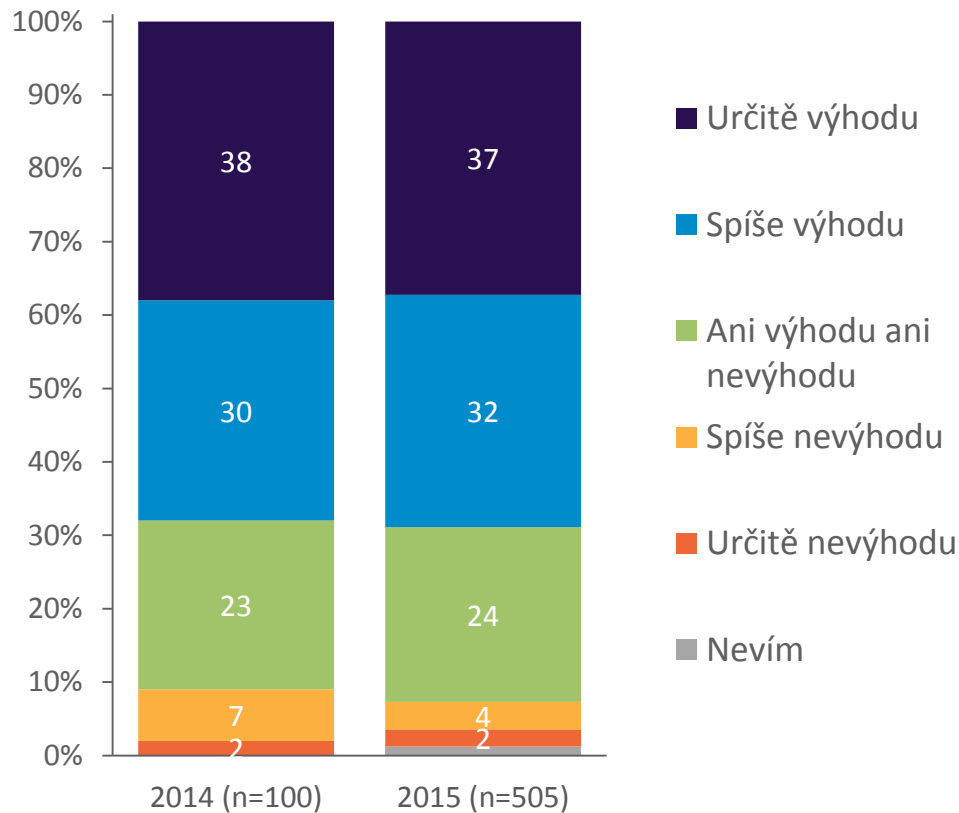
Priority



7 z 10 zástupců firem považuje fakt, že se jedná o rodinný podnik, za výhodu.

Q1. Domníváte se, že fakt, že se jedná o rodinný podnik, představuje výhodu pro fungování Vaší firmy?

Vnímání výhodnosti rodinné firmy





Nejčastěji uváděnou výhodou rodinné firmy je flexibilita. Naopak horší přístup k financování je v letošním roce vnímán jako velký problém.

Q2a. Co konkrétně považujete za výhodu/v rodinné firmy?

Q2b. Co konkrétně považujete za nevýhodu/y rodinné firmy?

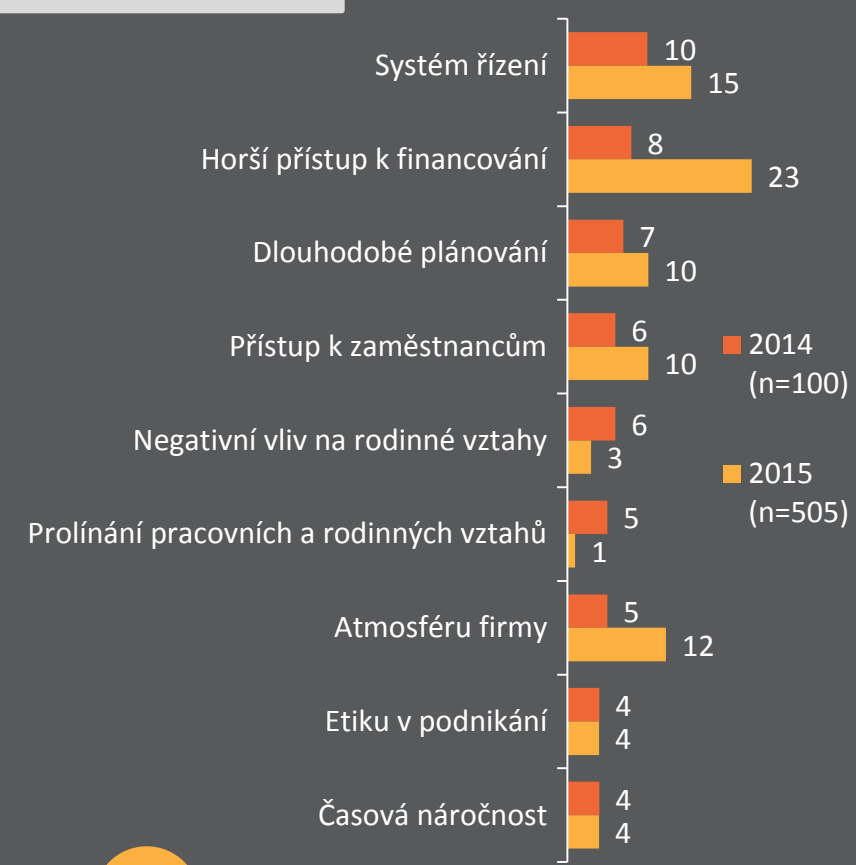
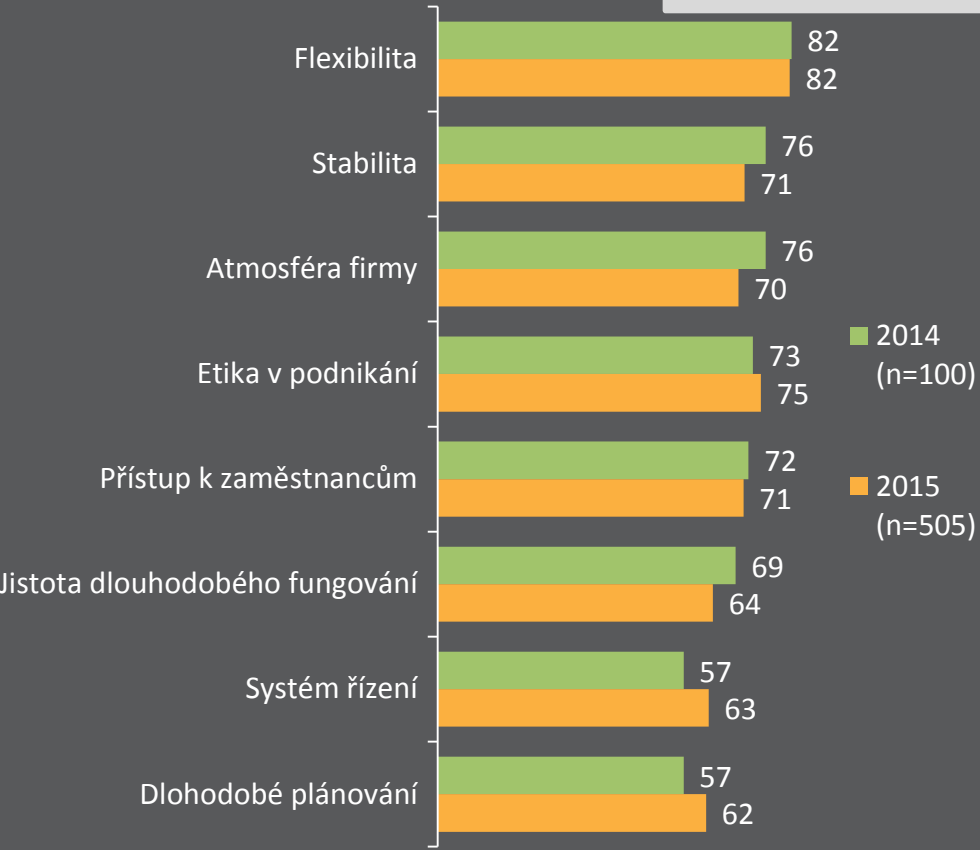
Názor AMSP ČR

Velmi zajímavý je názor, že firmy mají letos horší přístup k financování. Toto jde proti všeobecnému trendu, kdy banky deklarují dostatek zdrojů a chuti úvěrovat, zejména potom rodinné firmy.

Výhody

Nevýhody

v %



pro **40%** nemá RF žádnou nevýhodu

Oproti roku 2014 mají zástupci firem v menší míře pocit, že jim charakter jejich firmy pomáhá v očích spotřebitelů. Naopak vnímání obchodními partnery je meziročně hodnoceno podobně.

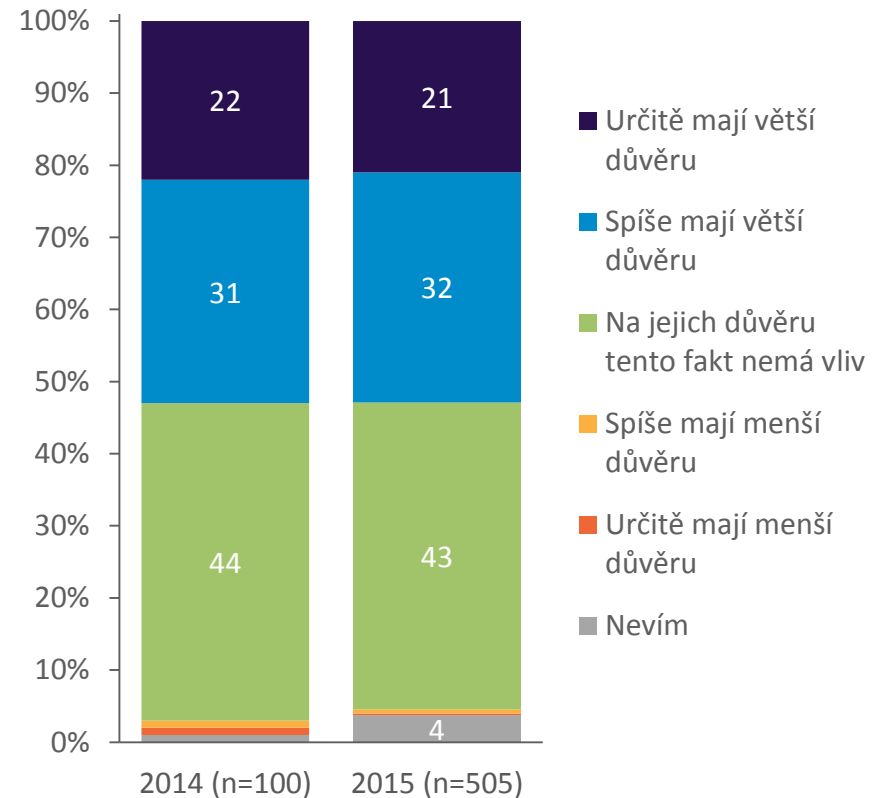
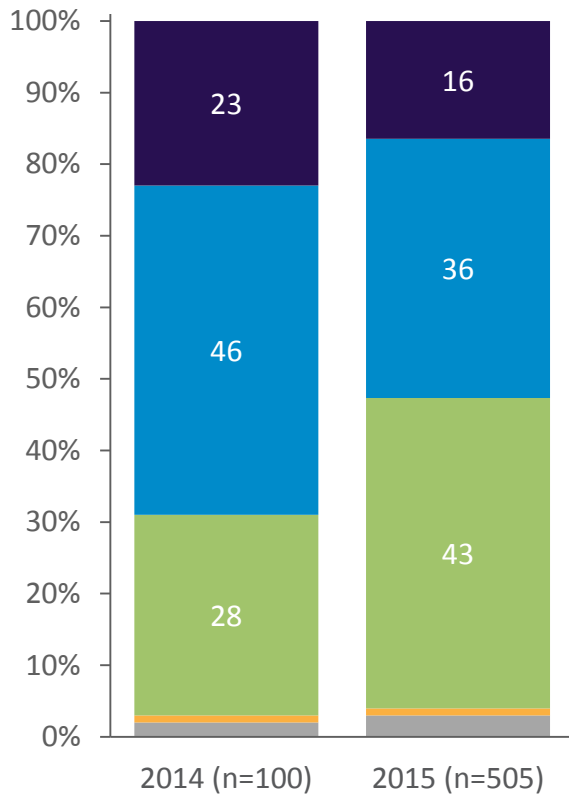
Q3. Jak vnímají Vaši zákazníci fakt, že se jedná o rodinnou firmu?

Q4. Jak přistupují podle Vás obchodní partneři k rodinné firmě z hlediska důvěry?

Vnímání rodinných firem spotřebiteli

Názor AMSP ČR
Velmi zajímavá změna u spotřebitelů, která může korespondovat s konzumním stylem života a srovnávající se kvalitou jednotlivých producentů.

Vnímání rodinných firem obchodními partnery



Největším problémem v očích zástupců firem je získávání zaměstnanců, kteří nejsou členy rodiny.

Názor AMSP ČR

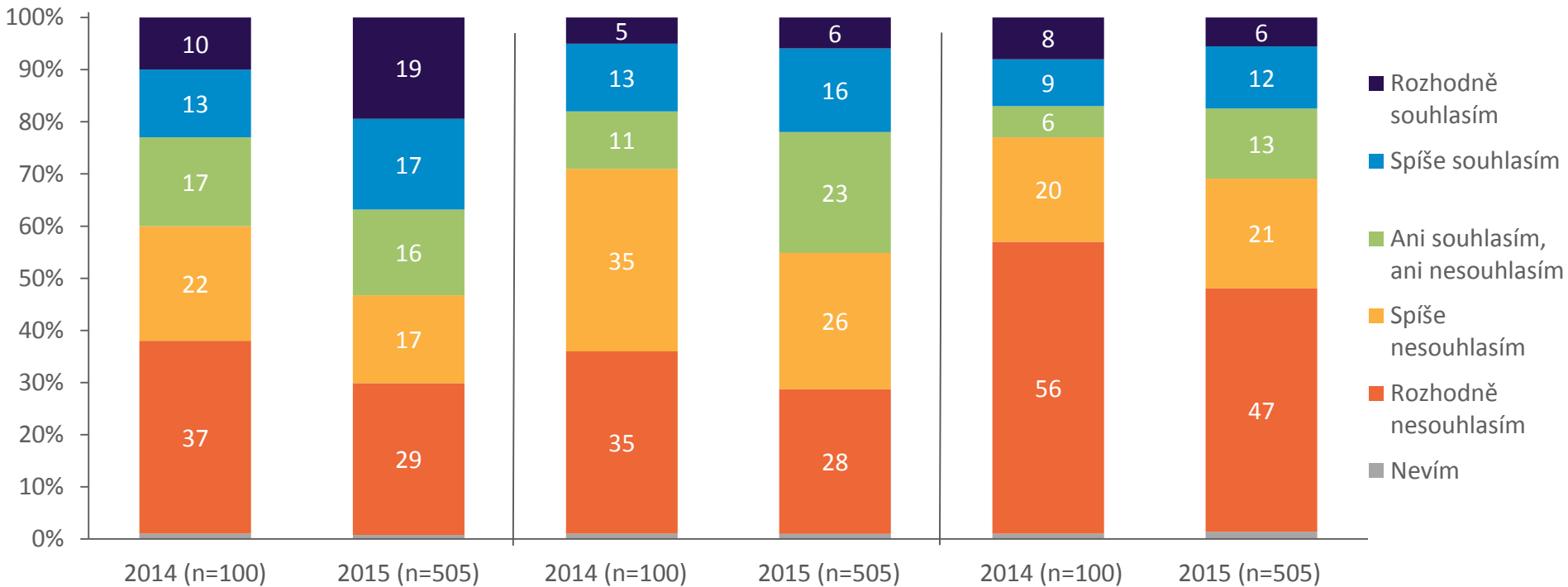
Ukazuje se, že s klesající mírou nezaměstnanosti a s vyššími požadavky na výkonnost podniků, klesá schopnost pracovního trhu pokrýt potřeby podniků.

Q6. Do jaké míry se hodí na Vaši firmu následující výroky?

Problém se získáváním zaměstnanců, kteří nejsou členy rodiny

Problém s motivací zaměstnanců, kteří nejsou členy rodiny

Problém s motivací zaměstnanců, kteří jsou členy rodiny



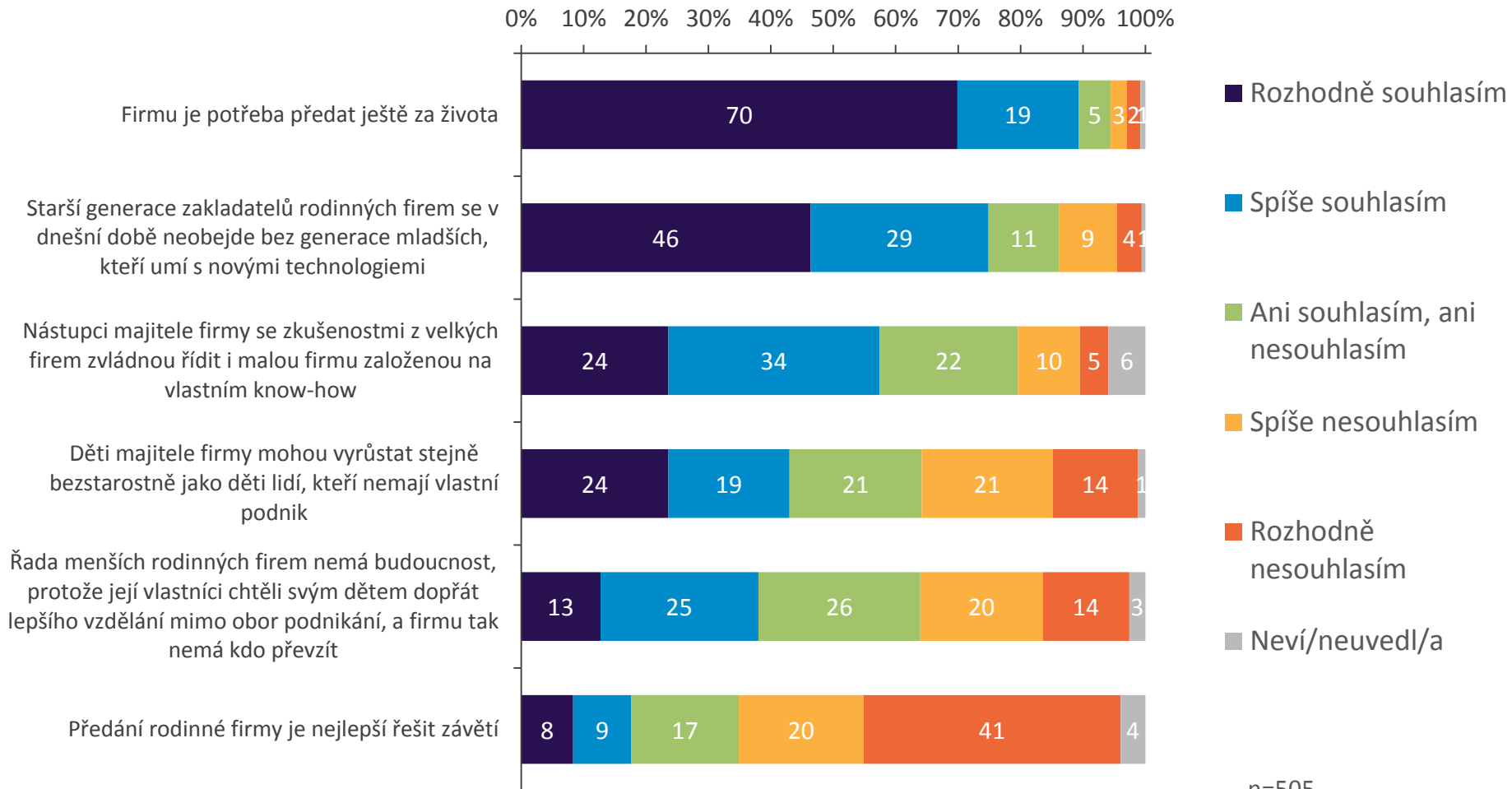
9 z 10 dotázaných říká, že firmu je potřeba předat ještě za života.

Názor AMSP ČR

Většina majitelů uvažuje racionálně a mají zájem vyřešit předání firmy, jsou-li ještě aktivní, čímž motivují své potomky.

Q7. Do jaké míry souhlasíte s následujícími výroky?

Míra souhlasu s výroky

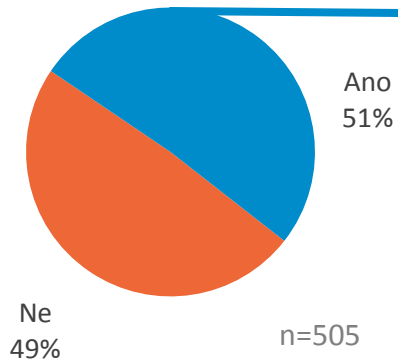


n=505

Polovina dotázaných představitelů rodinných firem zaměstnává své děti. Nejčastěji se zapojily do práce ve firmě mezi 18-22 lety.

Q8. Pracují ve Vaší firmě Vaše děti? **Q9.** Kolik bylo Vaším dětem let, když se zapojily do práce ve Vaší firmě
Q10. Řekl/a byste, že jste zapojil/a své děti do práce ve Vaší firmě brzy, tak akorát či pozdě?

Děti ve firmě



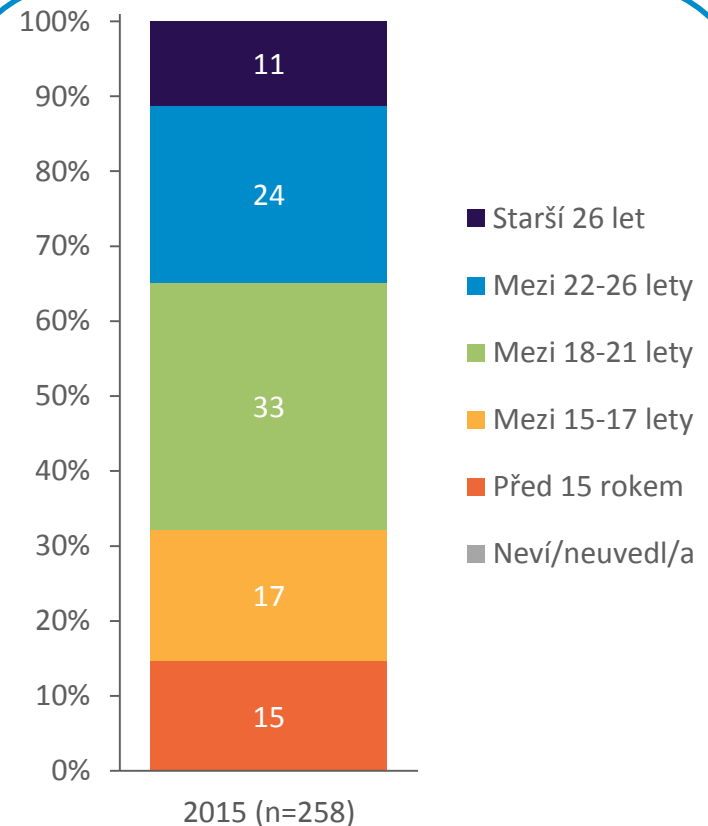
n=505



Názor na zapojení

9 z 10 dotázaných má pocit, že své děti zapojili do práce ve firmě v ideálním věku

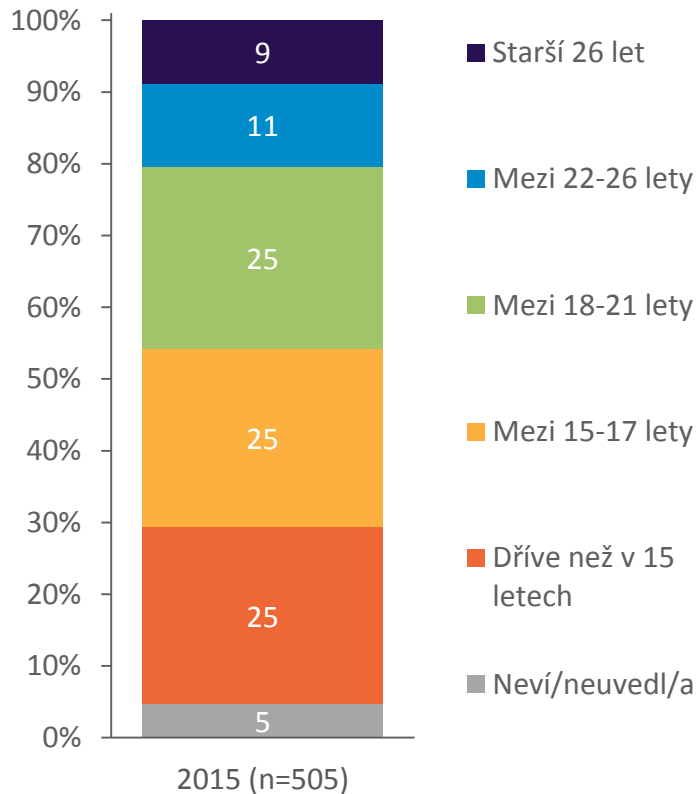
Věk dětí při zapojení



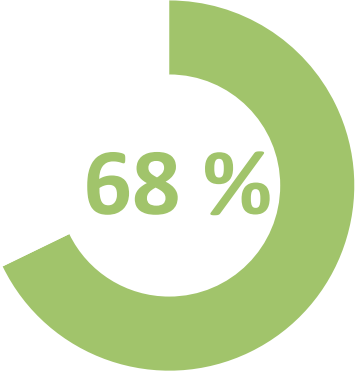
Praxe nástupce majitele v jiných firmách je velmi důležitá. Většina dotázaných považuje za rozumné diskutovat s dětmi o zapojení do firmy už před dvacátým rokem věku.

Q11. V kolika letech by podle Vás měli majitelé rodinných firem mluvit se svými dětmi ohledně jejich budoucího zapojení do vedení firmy? **Q14.** Do jaké míry je pro Vás důležitá praxe budoucího nástupce majitele v jiných firmách?

Ideální věk diskuze o zapojení



Praxe nástupce majitele v jiných firmách



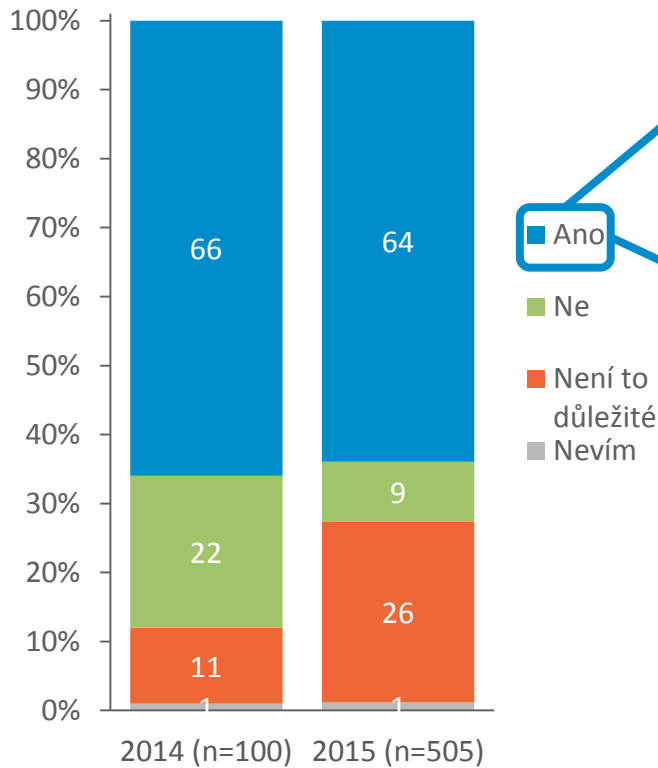
považuje za důležité, aby nástupce majitele měl praxi v jiných firmách, a to i tehdy, je-li z rodiny.



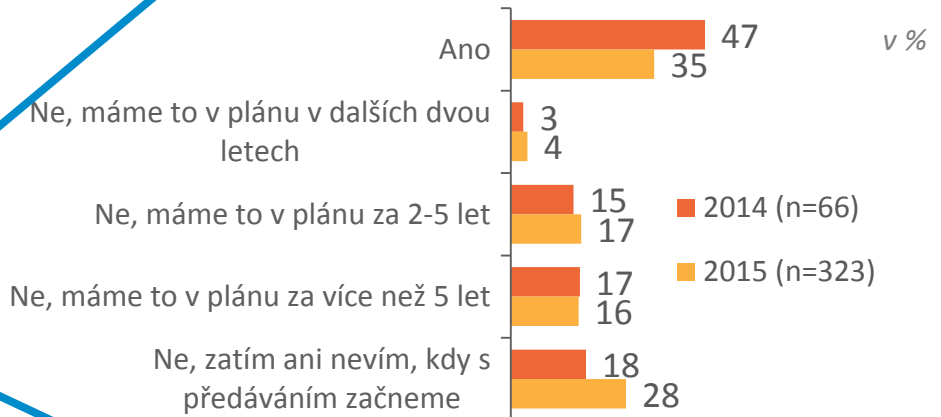
Dvě třetiny zástupců firem uvedlo, že je cílem firmy, aby některý z rodinných příslušníků převzal vedení.

Q12. Je cílem Vaší firmy, aby vedení převzal některý z rodinných příslušníků? **Q13B.** A započali jste už fázi předávání firmy?
Q13C. Jak dlouhou dobu pod Vás proces předávání firmy jiné osobě zabere včetně všech souvisejících právních náležitostí?

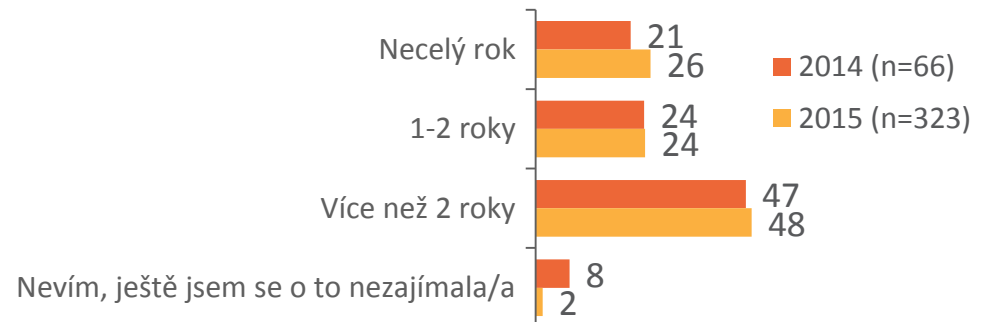
Převzetí firmy rodinným příslušníkem jako cíl



Začali jste?



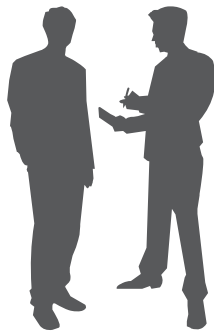
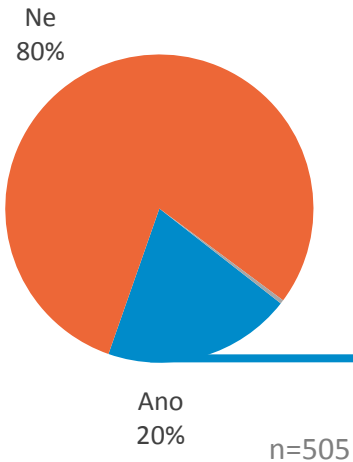
Jak dlouho to potrvá?



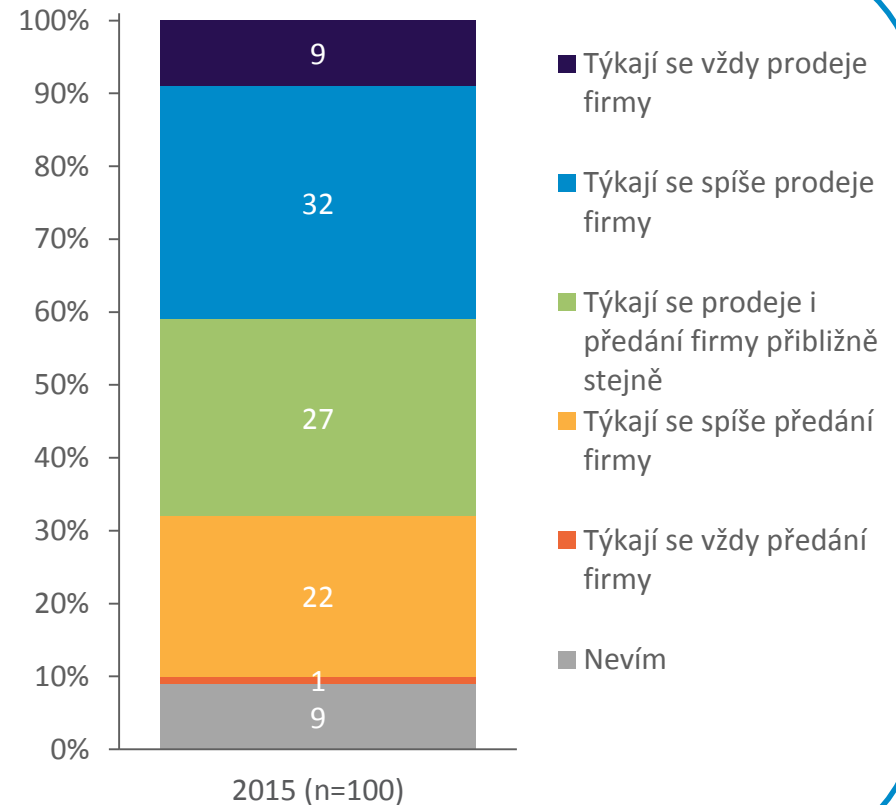
S nabídkami poradenských firem ohledně konzultací na předání firmy v rodině či jejím prodejem se setkává pětina dotázaných.

Q16. Setkáváte se ve Vaší firmě s nabídkami poradenských firem ohledně konzultací na předání firmy v rodině či jejím prodejem? **Q17.** Týkají se tyto nabídky spíše prodeje firmy či konzultací o předání firmy v rámci rodiny?

Nabídky poradenských firem



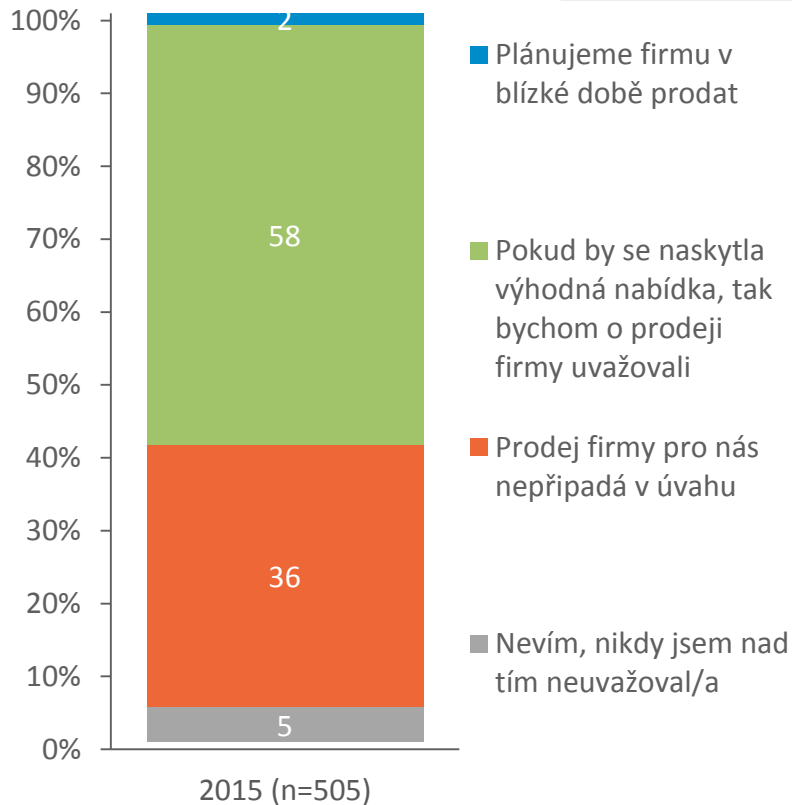
Typ nabídky



Více než polovina zástupců firem si dokáže představit možnost prodeje či vedení firmy od někoho mimo rodinu.

Q18. Jak se stavíte k představě, že byste firmu v budoucnu prodali někomu mimo rodinu? **Q19.** Představte si, že by v budoucnu neměl nikdo z rodinných příslušníků zájem o vedení firmy. Uvažoval/a byste v tom případě o možnosti, že by firmu vedl někdo mimo rodinu, zatímco ostatní rodinní příslušníci zůstali na pozicích, kde jsou nyní?

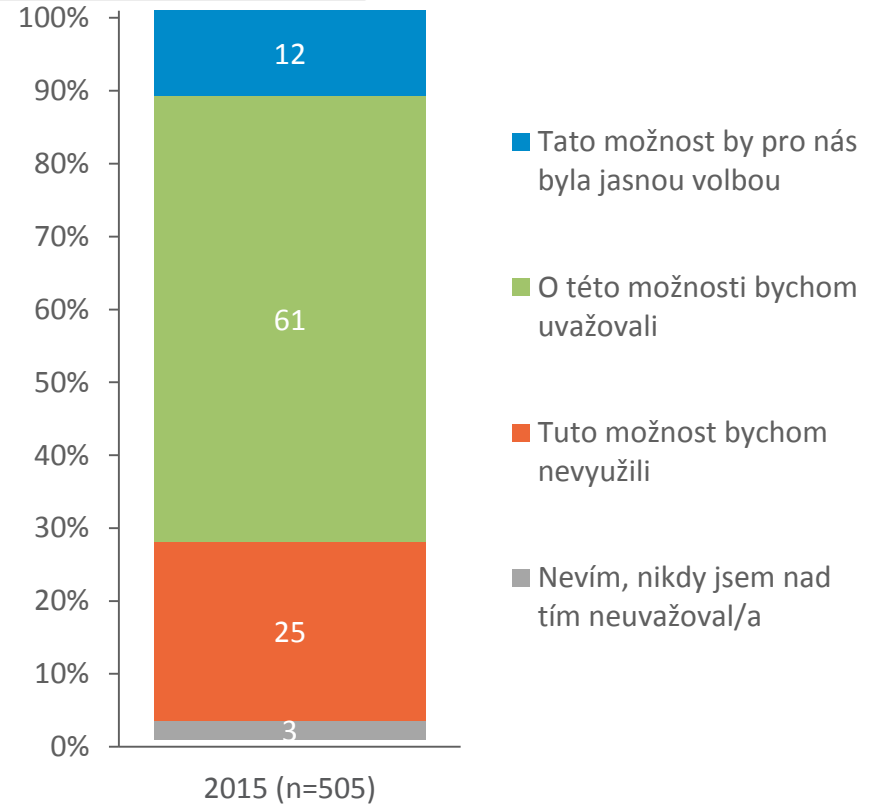
Postoj k prodeji firmy mimo rodinu



Názor AMSP ČR

Velmi zajímavá informace, která znamená, že majitelé přestávají mít k firmám srdeční vazbu a racionálně přiznávají, že v případě zajímavé nabídky jsou připraveni prodat. Nepochybně je to i poučení z doby krize.

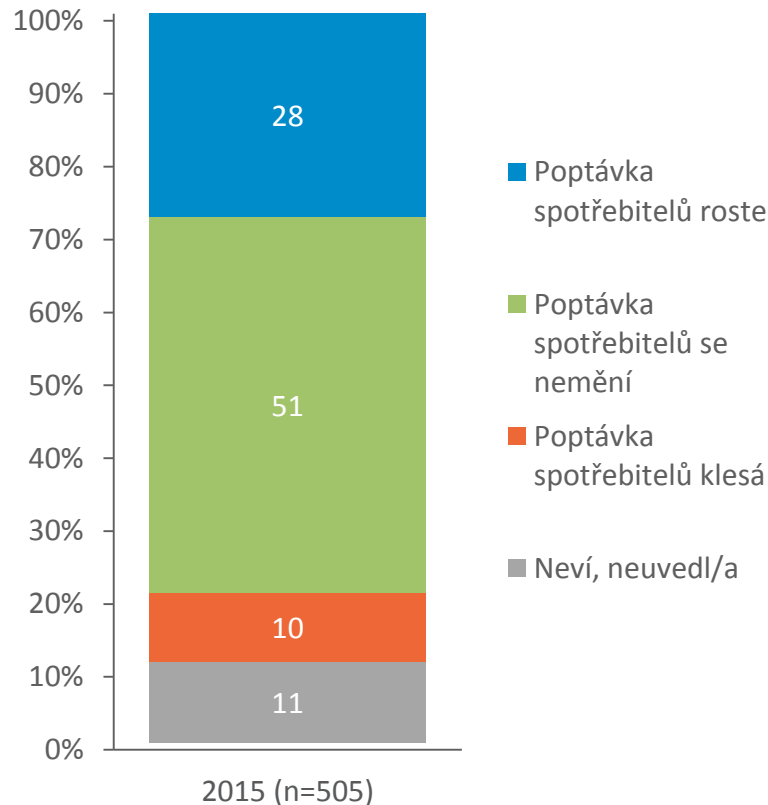
Možnost vedení firmy od někoho mimo rodinu



28 % dotázaných má pocit, že poptávka spotřebitelů po produktech a službách rodinných firem roste. Polovina však uvádí, že podmínky pro podnikání se zhoršují.

Q21. Jak byste charakterizoval/a změnu poptávky spotřebitelů po produktech a službách rodinných firem? **Q22.** Dochází v posledních letech ke změně podnikatelského prostředí?

Změna poptávky spotřebitelů



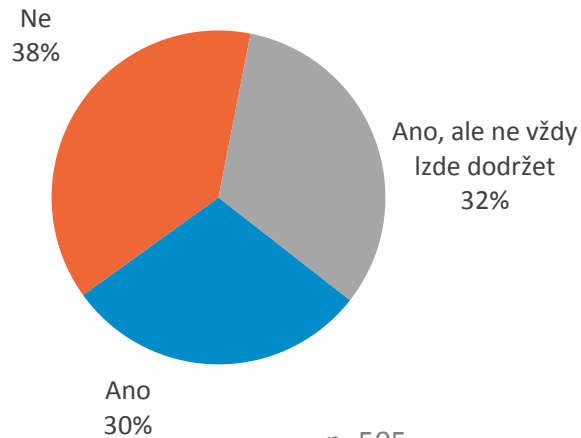
Změna podnikatelského prostředí



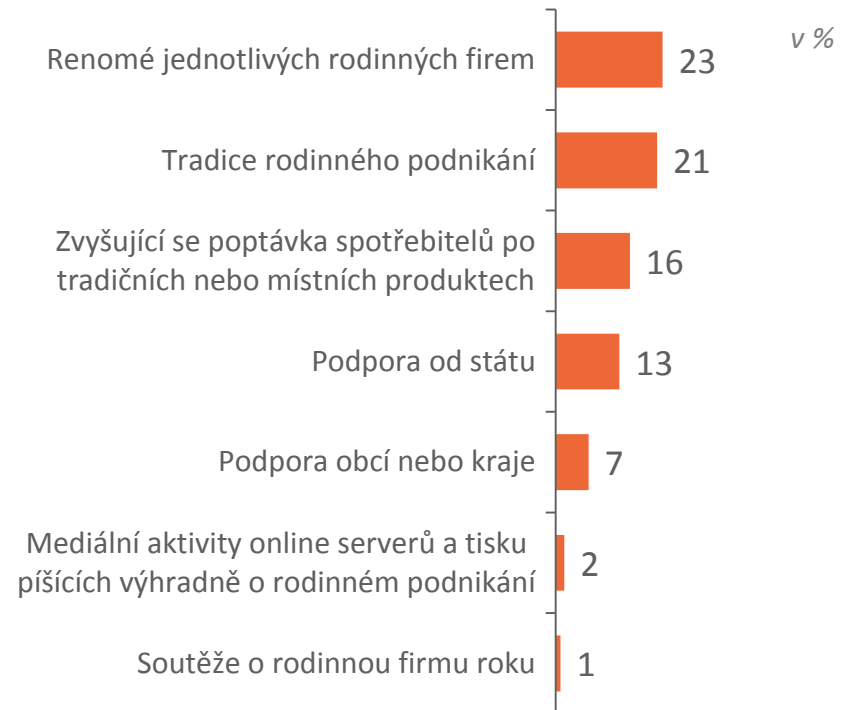
Pouze necelá třetina zástupců firem uvedla, že má rozdělený čas na firmu a rodinu. Za největší podporu podnikání považují renomé rodinných firem a tradici rodinného podnikání.

Q20. Máte pevně rozdělen čas na firmu a čas na rodinu (např. každou neděli neřešíte nic pracovního). **Q23.** Co považujete za největší podporu rodinného podnikání?

Rozdělený čas na firmu a rodinu



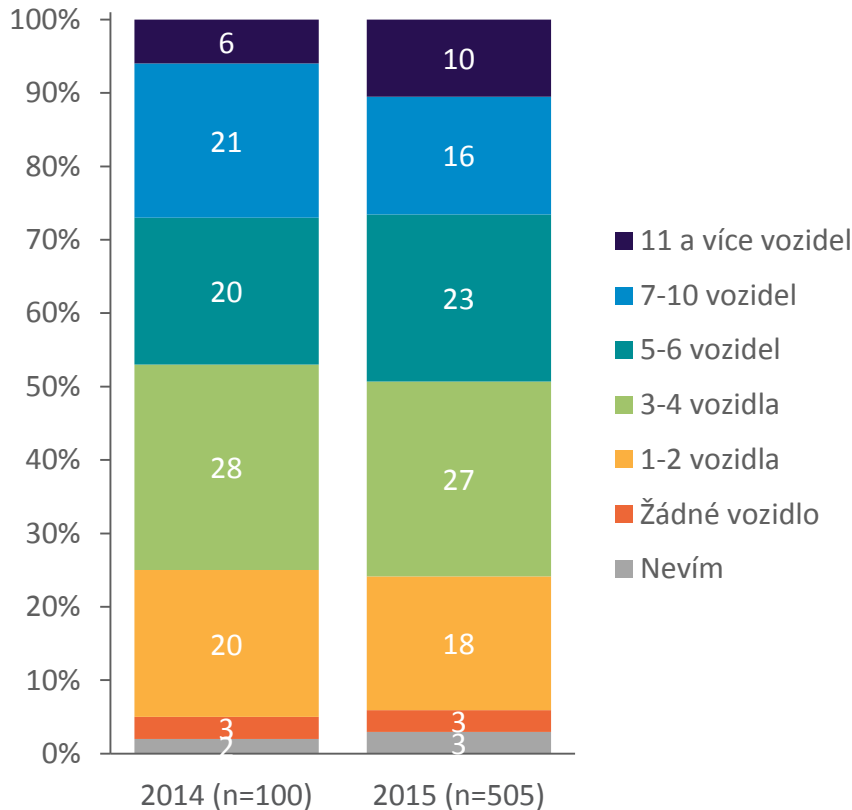
Největší podpora rodinného podnikání



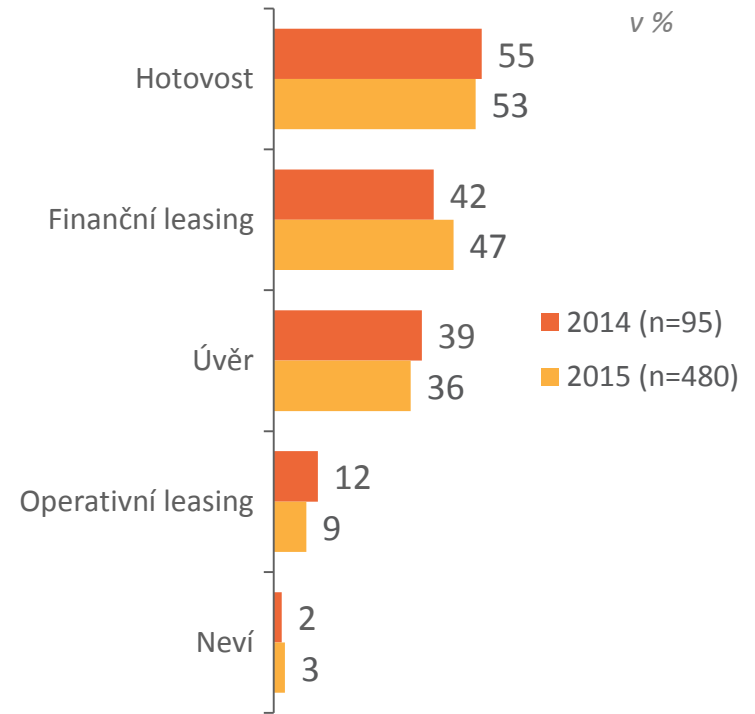
Většina firem vlastní více než dvě vozidla. Hotovost a finanční leasing byly nejčastějšími způsoby financování vozidel.

F3. Kolik vozidel provozujete v rámci svého podnikání? **F4.** Jakým způsobem jste financovali jejich pořízení?

Počet vozidel ve firmě



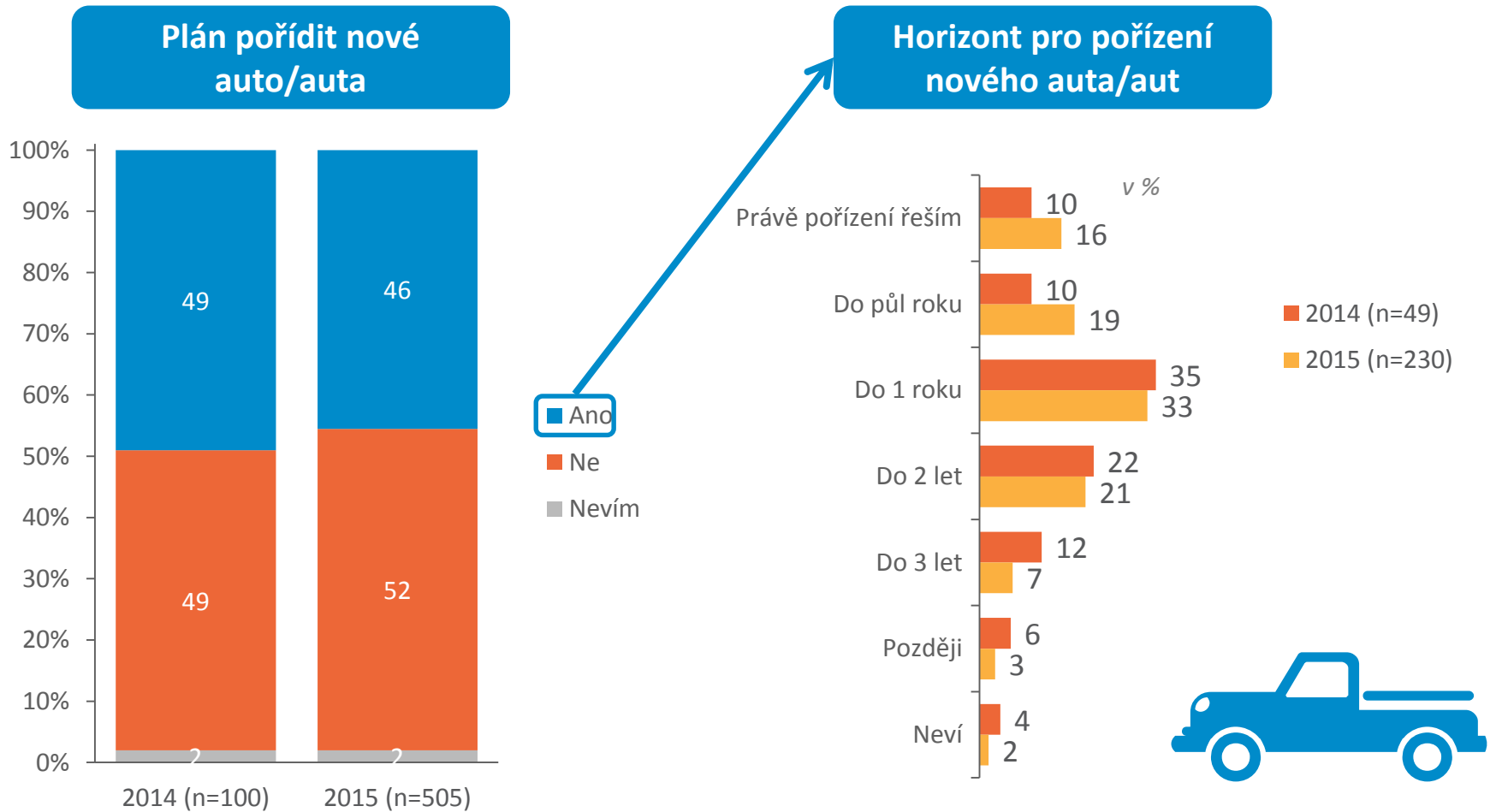
Financování vozidel ve firmě



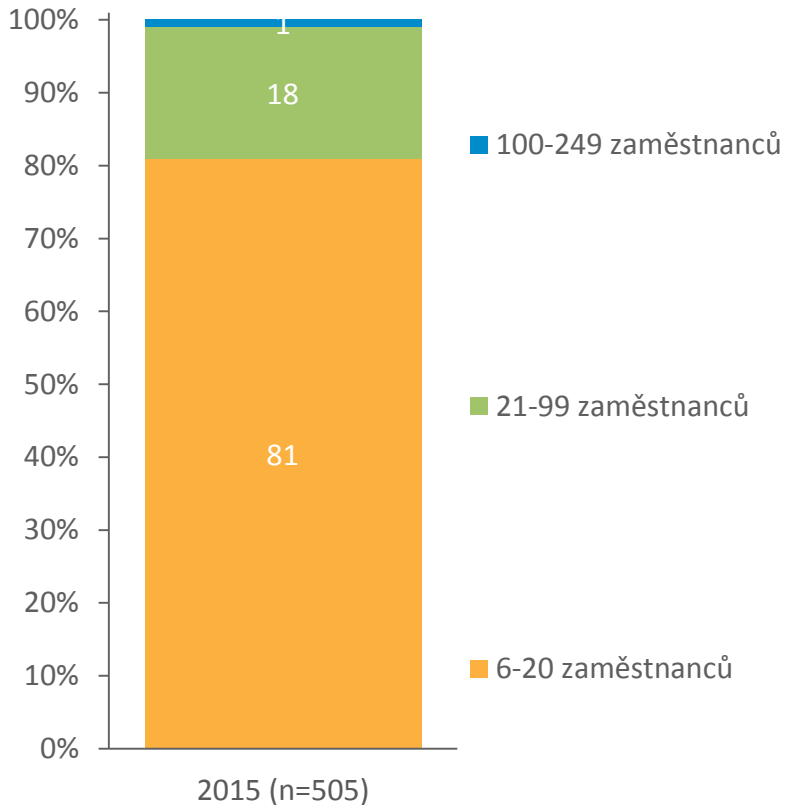
Plán pořídit si nový vůz má téměř polovina firem. 16 % řeší pořízení nového auta již v současné době.

F5. Plánujete pořízení nového auta / nových aut pro účely Vašeho podnikání?

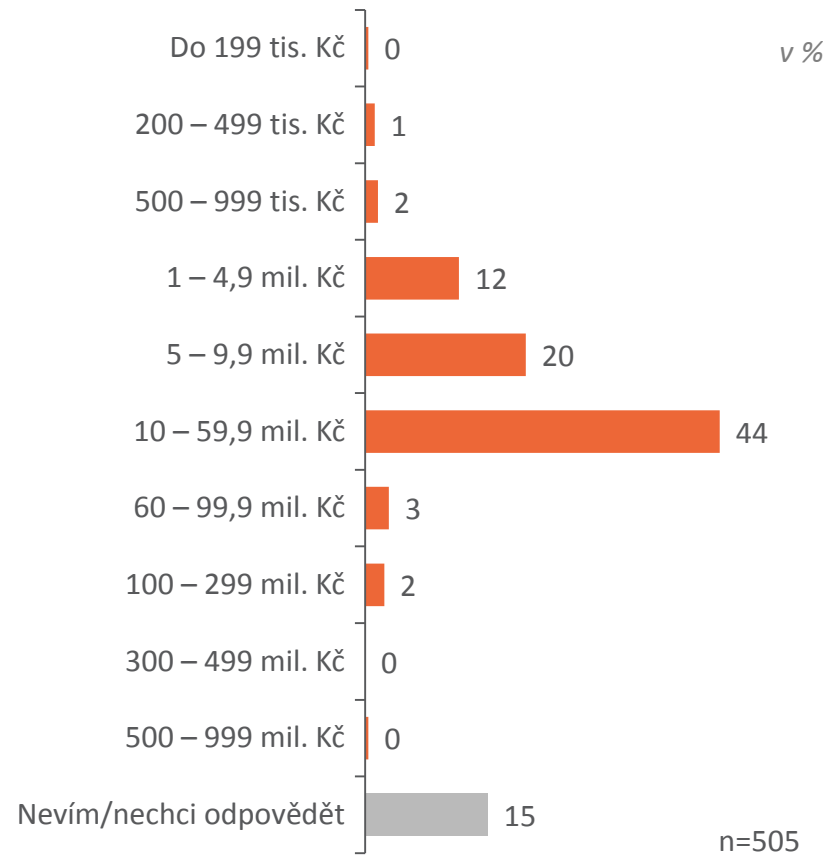
F6. Za jak dlouho pravděpodobně budete nové auto / nová auta pořizovat?



Počet zaměstnanců ve firmě



Obrat firmy v loňském roce



Obor činnosti firmy

