

GLOBÁLNÍ ÚSPĚŠNOST PŘEDÁNÍ RODINNÉHO BYZNYSU MEZI GENERACEMI

Předání

**z 1. na 2. generaci
ze 2. na 3. generaci
ze 3. na 4. generaci**

přežije

**30 % rodinných firem
12 % rodinných firem
3 % rodinných firem**

Zdroj: Family Business Institute

VÝZVA TŘETÍ: LEŠTĚNÍ RODINNÉHO STŘÍBRA

Experti upozorňují, že generační výměnu řada rodinných firem nepřežije. Pro českou ekonomiku by každá taková ztráta znamenala tvrdý zásah. Vždyť 87 procent ze všech soukromých podniků jsou právě rodinné firmy, mají poloviční podíl na HDP a zaměstnávají v Česku přes polovinu všech zaměstnanců. Podle European Family Businesses ročně investují přes 500 miliard korun.

Jak se rodinné firmy podílejí na HDP?

ZEMĚ	PODÍL NA HDP	PODÍL NA PRACOVNÍCH MÍSTECH
Rakousko	80 %	75 %
Francie	83 %	46 %
Německo	79 %	45 %
Velká Británie	66 %	33 %
USA	80 %	60 %
Maďarsko	70 %	52 %
Česko	50 %	75 %
Slovensko (MSP)	38 %	72 %

Zdroj: Family Firm Institute FFI Global Data Points, AMSP a SAMP (kvalifikovaný odhad)

Postavení těchto podniků na českém trhu v roce 2019 posílila vládou schválená definice rodinných firem a rodinných živností.

Do března 2021 se registrovalo 500 podniků, které této definici odpovídají. Díky jasnému vymezení je pro ně mimo jiné jednodušší využívat bezúročné úvěry a zvýhodněné záruky Českomoravské záruční a rozvojové banky a získat i další podporu obchodních bank. A že je pro to důvod. „Rodinné firmy mají unikátní vlastnosti, které – hodnoceno přínosem pro společnost – prakticky nemají srovnatelnou alternativu. A je radost – a takřka povinnost – takové společnosti podporovat,“ říká ředitel financování a poradenství v České spořitelně Jan Seger.

Jeden z největších bankovních domů v Česku umí rodinným firmám připravit na míru financování provozních a investičních potřeb, může jim usnadnit stabilizaci dodavatelských i odběratelských řetězců nebo hledání strategického partnera při potřebě dalšího kapitálu. Pomáhá jim i při akvizicích (včetně vytipování a nalezení vhodné cílové společnosti a komplexního akvizičního financování) a dokáže jim pomoci i s vypořádáním vztahů v rodině, s odkupem podílů mezi členy rodiny nebo s výplatou dividend.

„Majiteli firmy často pomáhá jeho privátní bankéř, který dnes už v rámci privátního bankovnictví neřeší jen privátní aktiva zakladatele a jeho rodiny, ale aktivně pomáhá s celou řadou dalších

JAK VYBUDOVAT A ŘÍDIT FIRMU, KTERÁ VYDRŽÍ STO LET?

JAK JI SPRÁVNĚ PŘIPRAVIT NA PŘEDÁNÍ NÁSTUPCŮM?

Inspirujte se příběhy českých rodinných firem a radami odborníků v online speciálu Forbesu na

firma100let.forbes.cz

potřeb,“ popisuje Michal Jetel z Erste Private Banking Wealth Management. Banka může zajistit i ocenění společnosti a stanovení její tržní hodnoty. Když se majitel rozhodne svůj byznys nebo jeho část prodat, hledá pro něj vhodného kupce a vyjednáva co nejlepší podmínky. „V případě podepsaného mandátu banka následně celou transakci i zrealizuje,“ doplňuje Michal Jetel.

Ale rodinné firmy jsou bez přehánění něco jako rodinné stříbro – jak pro samotné rodiny, tak pro jejich zaměstnance, okolí, ale i pro celou ekonomiku. A rodinné stříbro, jak se ví, se neprodává. O to se pečuje. „Pamatuji si výrok jednoho z majitelů rodinné firmy, který převzal otěže po svém otci: „Za úspěch budu považovat to, když naši firmu předám svým dětem v lepším stavu, než mi ji předal můj otec“. A to myslím vystihuje vše,“ dodává Jan Seger.



Jan Seger



Michal Jetel