

A generációváltás kérdése

Van-e élet a csúcson túl... is?



Bárány László
alapító, tulajdonos



A generációváltás kérdése

- avagy -

Felkészülés egy változó világra



Bárány László
alapító, tulajdonos



Mi számít családi vállalkozásnak?

- Családi vállalkozások – mérettől függetlenül – azok a vállalkozások, amelyek irányításában a tulajdonos (alapító) mellett...
- Legalább 1 családtag részt vesz,
- Valamint a család tulajdoni hányada meghatározó, azaz
- Legalább 50 + 1%

MIÉRT SIKERESEK A CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK?



A családi vállalkozások sikeresek, mert:

Hosszú távú
elkötelezettség

Az üzlet személyes
megközelítése

Társadalmi
felelősségvállalás

Gyorsabb és
rugalmasabb
döntéshozatal

Alacsonyabb
adósságállomány

- A hosszú távú értékteremtést részesítik előnyben a rövid távú profitcélokkal szemben
- Hosszú távú, bizalmon alapuló kapcsolatok kialakítása mind az ügyfelekkel, mind a munkatársakkal
- A helyi közösségek iránti személyes elkötelezettség
- Jótékony célú befektetések oktatási és kulturális területekre
- A gyors döntéshozatal versenyelőny
- Nagyobb teret kap az innováció
- Kevesebb adósságot halmoznak fel
- Ezáltal jobban ellenállnak a válságoknak (generációkon át)

A generációváltás közeledik, kezelni kell!

- Kelet-Közép-Európa családi vállalatai jelentős növekedésen mentek keresztül
- Az első generáció – az alapítók vagy szerzők – lassan, de biztosan megöregednek
- Elkerülhetetlen az utódlás kérdése. Tulajdonost nem lehet a piacról venni, azt nevelni kell!
- Az utódlási tapasztalatok hiánya komoly veszély a cégek jövőjére
- 10 sikeres családi vállalkozásból 30% éli túl az első, 15% a második generációváltást



Mitől függ, hogy van-e élet a csúcson túl is?

- Attól, hogy milyen volt az élet a csúcs előtt.
- Hogy mennyire tudatos vagy mikor válik azzá az alapító.
- Hogy mennyi erő és bátorság koncentrálódik a generációváltásra.
- És hogy ebben a folyamatban van-e egyensúly a generációváltás bátorsága és a levezénylés bölcsessége között.

Felkészülés egy változó világra!

- Egy vállalat vezetője számára az utódlás megtervezése **egyszeri feladat**
- A sikeres generációváltás megszervezéséhez nagyon **hosszú út vezet**
- Már gyermekkorban el kell kezdeni az utódkiválasztást és -nevelést
- Utódot nem lehet a piacról venni – **azt nevelni kell**



Bárány László
alapító, tulajdonos



Felkészülés egy változó világra!

- Az utódlás tervezésekor nem lehet figyelmen kívül hagyni az erős érzelmi hatásokat
- Pl. a személyes kötődések és a képességek nem mindig találkoznak
 - szülőként többet „álmodunk bele” az utód képességébe, mint ami benne van
 - előfordul, hogy a kiválasztott utód személyisége „megosztó”...
- Kiemelten fontos, hogy az utódlás komplikációi ne terheljék a családi kapcsolatokat!

Felkészülés váratlan eseményekre:

- Mi van akkor, amikor az utódlás kérdése hirtelen jön (nem várt esemény, halálozás)
- Az is előfordulhat, hogy a családban nincs „kész” utód
- Ezért mindig szükség van vészhelyzeti tervre
- Ebben részletesen szabályozni kell:
 - jogi eszközökkel az utódlás, az üzletrészöröklés és -átruházás szabályait
 - rögzíti a családtagok szerepét és viszonyát a vállalkozáshoz
 - vázolja a családi viták rendezésének menetét
- Ezt mi úgy hívjuk, hogy **„CSALÁDI ALKOTMÁNY”**.

Néhány jó tanács generáció váltóknak!

A következő generációnak...

- **Az alapítónak akkor is igaza van, ha néha nincs igaza!**
- **Az utód tudatosan készüljön a generációváltásra**
- **A tudás morzsádként ott van elhintve a lábad előtt,
de nagyon sokszor le kell hajolni érte, hogy összeszedd!**
- **Nem csak a sikernek vannak dimenziói, hanem a kudarcnak is,
ebből is részt kell vállalni!**

Néhány jó tanács generáció váltóknak!

Az alapítóknak...

- El kell engedni az érzelmi köteléket közte és a cég között!
- Társaságban (munkatársak előtt) utódot nem nevelünk!!!
- Attól, hogy nem hiszünk benne, még léteznek más megoldások!
/pl.: Master Good kereskedelmi struktúra változása/
- Fel kell ismerni, ha a következő generáció szakmailag és emberileg felkészült a megújulásra és ezt támogatni kell!
- Amennyiben nem történik meg időben a generációváltás az utódok ambíciója egyre csökken, végül kiég...

Néhány jó tanács generáció váltóknak!

Az alapítóknak...

- Hozzá kell szokni, hogy ettől kezdve a siker fénye (is) más szögben esik majd rá.
- A generációváltással egy időben az sem baj, ha kér és kap egy saját „homokozót”!



Első teszt kérdés

Hol vannak a családi – üzleti finanszírozás határai?

- **KI MIT SZÁMOLHAT EL A CÉGBEN?**

Dolgozó és ott nem dolgozó családtagok közötti határok a cégben (elszámolt költségek tekintetében, pl.: telefon/tankoló kártya, külföldi utazás)

- **MIÉRT JÁR A FIZETÉS?**

Arányos e a családtagok fizetése az általunk vállalt felelőségekkel (versenypiaci fizetéshez képest).

- **TULAJDONRÉSZ, OSZTALÉK JÁR E?**

(Azoknak, akiket hosszú távon kíván motiválni a cég)

Második teszt kérdés

Milyen módon készítik fel a tulajdonosokat a generációváltásra?

- Milyen a magán-/üzleti célú tulajdonok aránya (szem. gépkocsi, telefon)
- Tulajdonlástámogató büdzséket elkülönítettek-e formálisan, informálisan?
- Kié az utolsó szó?
 - a családban
 - a cégben

A csúcson túl is van élet!



Bárány László
alapító, tulajdonos



Köszönöm a figyelmüket!



Bárány László
alapító, tulajdonos

