Když není komu předat rodinný byznys

Zakladatelé českých firem stále častěji řeší otázku, se kterou při jejich budování možná vůbec nepočítali: Co s firmou, když ji děti převzít nechtějí nebo nemohou? Jaká jsou možná řešení, popisuje Jaroslav Havel, zakladatel ONE FAMILY OFFICE.

Stále častěji mluvíte o tzv. nenástupnictví. Proč se v rodinném byznysu nedaří najít pokračovatele? Další generace už často nechce žít stejný život jako jejich rodiče. Nechtějí trávit ve firmě tolik času a dalších třicet let něco budovat. Nebo mají už vlastní kariéry mimo rodinný byznys, žijí třeba v různých zemích. Samotný rodinný majetek je dnes taky mnohem složitější. Často nejde o jednu firmu, ale o několik společností, nemovitosti, private equity a investice po celém světě, které už jeden člověk ani nemůže sám efektivně spravovat. Je to disciplína sama o sobě.

Kde tedy začít, když majitel řeší, co s firmou dál? Na začátku je dobré si ujasnit, co vlastně očekáváte. Zvažujete nástupnictví, ale v rodině nemáte nikoho vhodného, kdo by firmu převzal? Chcete po desítkách let podnikání firmu kompletně prodat a z byznysu odejít? Nebo hledáte silného partnera, který firmě pomůže dál růst? Scénáře jsou různé. My se nesoustředíme jen na předání byznysu v rodině, ale umíme s rodinnou kanceláří ONE FAMILY OFFICE ve spolupráci s advokátní kanceláří HAVEL & PARTNERS připravit i jiná řešení.

Co může zakladatel udělat, když se vhodný nástupce v rodině nenajde? Ve světě je trend, že rodina si firmu, pokud je dost velká a stabilní, dále ponechá, ale její řízení svěří profesionálním manažerům a často to řeší spoluprací s kvalifikovaným family office. My konkrétně toto řešíme s několika významnými podnikateli v rámci ONE FAMILY OFFICE. Můžeme také do firmy vstoupit jako spoluinvestor a pomoct ji dál rozvíjet. Nebo podnikatel může firmu prodat či předat stávajícímu týmu v čele firmy formou management buy-outu. Klíčové je vybrat řešení, které bude dlouhodobě fungovat i bez zakladatele, a včas na něj připravit firmu i rodinu.



Jaroslav Havel, zakladatel ONE FAMILY OFFICE

Pokud se podnikatel rozhodne firmu prodat, co rozhoduje o tom, zda ji prodá dobře? Častou chybou je, že majitelé prodávají firmu dřív v hlavě než na papíře. Ideální je řídit ji, jako byste ji ještě dlouho prodávat nechtěli. Pokles výkonu nebo nedokončené investice totiž kupující promítne do snížení ceny. Ale ani nejvyšší nabídka nemusí být nakonec nejlepší – důležité je i to, kdo firmu kupuje a jakou má představu o její budoucnosti.
V HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE máme 25 let zkušeností s prodeji firem a rozsáhlou síť kontaktů. Pomáháme proto firmu na prodej připravit nebo také najít vhodného kupce nebo partnera.

Jak následně po prodeji firmy dosáhnout toho, že rodinný kapitál zůstane dál pohromadě a zajistí i další generace?
Důležité je efektivně nastavit pravidla správy majetku. K tomu slouží rodinné nadační a svěřenské fondy. Vytvořili jsme už přes 550 takových struktur, pod jejichž správou je majetek v hodnotě přibližně 230 miliard korun. U rodin s významným majetkem nebo podnikáním ve více zemích dává smysl i řešení v podobě zahraničních trustů. Realizovali jsme například řešení majetkové správy v Lichtenštejnsku, Švýcarsku, Spojených arabských emirátech, Singapuru, Velké Británii nebo USA.

A jak potenciálně zajistit, aby takto nastavený majetek dál vydělával? Po prodeji firmy je důležité kapitál smysluplně rozložit mezi různé třídy aktiv a zároveň ho ideálně globálně diverzifikovat napříč regiony. Ve ONE FAMILY OFFICE sestavuje náš společný investiční tým členům diverzifikovaná portfolia s potenciálem průměrného ročního zhodnocení zhruba 12 až 18 % před poplatky a daněmi.