

II Wirtualna Konferencja Firm Rodzinnych

„Sukcesja w firmach rodzinnych - wsparcie przejścia między generacjami”

Agenda

- Cel projektu
- Sukcesja
- Przypadki – przykładowe realizacje
- Kluczowe założenia projektu
- Przebieg projektu
- Podsumowanie

novapraxis



- EFS – Europejski Fundusz Społeczny
- POWER – Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój
- **PARP – Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości**
- Nova Praxis – operator projektu
- Partnerzy – realizatorzy usług w projekcie

Cel projektu

novapraxis



- Wsparcie dla firm rodzinnych z sektora MMSP
- Dostarczenie doradztwa eksperckiego związanego z sukcesją
- Wsparcie w obszarach: prawo, finanse, organizacja i zarządzanie, psychologia – opracowanie strategii sukcesji
- Nadrzędnym celem sukcesji w ramach tego projektu jest:
 - zachowanie ciągłości działania przedsiębiorstwa
 - zachowanie rodzinnego charakteru firmy (tam, gdzie jest to możliwe i uzasadnione)

Sukcesja

Sukcesja z perspektywy projektu

- Przekazanie władzy, majątku, wiedzy oraz odpowiedzialności kolejnemu pokoleniu
- Wyzwanie zarówno dla nestora jak i sukcesora
- Najlepszym sposobem na eliminację barier jest odpowiednie zaplanowanie tego procesu
- Sukcesja nie musi się zdarzyć „już”
- Trzeba jednak pamiętać, że czas jest przeciwnikiem skutecznej sukcesji:
 - zbudowanie zaufania nestora/sukcesora
 - wypracowanie wspólnej wizji firmy
 - opracowanie strategii
 - przekazanie władzy dla sukcesora



Zakres wsparcia

novapraxis

- Przekazanie wiedzy na temat istoty procesu sukcesyjnego
- Przekazanie informacji o możliwych modelach i scenariuszach sukcesyjnych
- Diagnoza gotowości nestora, sukcesora i firmy do procesu sukcesji
- Pomoc w zakresie przygotowania strategii sukcesyjnej oraz planu działań
- Doradztwo i asysta we wdrażaniu przedsięwzięć związanych z sukcesją
- Indywidualizacja działań w zależności od konkretnej sytuacji firmy
 - wsparcie prawne
 - wsparcie w obszarze finansów
 - wsparcie w obszarze organizacji i zarządzania
 - wsparcie psychologa/mediatora



Typowe bariery i ograniczenia

- Brak zrozumienia istoty procesu sukcesji i uwarunkowań tego procesu
- Brak świadomości nestorów i sukcesorów co do czasu niezbędnego na przeprowadzenie procesu sukcesji
- Brak akceptacji i wypieranie ze świadomości konieczności przekazania sterów
- Koncentracja na działaniach bieżących
- Lęk nestorów przed brakiem aktywności biznesowej
- Lęk nestorów przed brakiem środków na utrzymanie
- Brak wiary w zdolność kandydatów na sukcesorów
- Chęć dalszego wpływania na losy firmy



Sukcesja – przypadki

Skład budowlany (podkarpackie)

- **Zakres działania:**
 - Skład budowlany (Rzeszów, Kraków), własne prace montażowe
 - Istnieje na rynku od 30 lat
- **Cel sukcesji:**
 - Zabezpieczenie firmy
 - Zabezpieczenie nestora i jego żony
 - Zabezpieczenie dzieci
 - Ograniczenie kosztów związanych z transformacją
 - Dalsza ekspansja
- **Podjęte działania**
 - Analiza prawna pod kątem ograniczenia podatku od darowizny i zabezpieczenia nieruchomości
 - Określenie planu przejęcia udziałów w spółce przez syna
 - Określenie modelu sprzedaży na dziś i nakreślenie strategii



Warsztat samochodowy (śląskie)

novapraxis

- **Zakres działania:**
 - Warsztat samochodowy, województwo śląskie, autoryzacja Bosch
 - Istnieje na rynku ponad 25 lat
- **Cel sukcesji:**
 - Zabezpieczenie materialne nastorów
 - Wyodrębnienie majątku własnego z majątku firmy
 - Ograniczenie kosztów związanych z transformacją
 - Określenie kierunków rozwoju
- **Podjęte działania**
 - Analiza prawna pod kątem optymalnej formy przekształcenia firmy
 - Opisanie odpowiedzialności w organizacji
 - Analiza konkurencji i wnioski do własnego rozwoju

Firma budowlana (małopolskie)

- **Zakres działania:**
 - Firma budowlana (Kraków), specjalizacja w projektach dla branży kolejowej
 - Istnieje na rynku od ponad 30 lat
- **Cel sukcesji:**
 - Przekazanie firmy młodemu następcy (spora różnica wieku)
 - Zabezpieczenie materialne nestora
 - Opracowanie strategii rozwoju/utrzymania pozycji na rynku
- **Podjęte działania**
 - Przygotowanie sukcesora do przejęcia odpowiedzialności w organizacji
 - Opisanie odpowiedzialności w organizacji
 - Wsparcie rozwoju zespołu
 - Analiza prawna pod kątem dziedziczenia i zapisów testamentowych



Kluczowe założenia i przebieg projektu

Kto może wziąć udział w projekcie?

- Przedsiębiorstwa MMSP prowadzone w oparciu o osobistą pracę co najmniej **dwóch członków rodziny**, gdzie co najmniej 1 z nich ma istotny wpływ na zarządzanie
- Przedsiębiorstwa, w których członkowie rodziny posiadają łącznie **udziały większościowe**
 - Przez członka rodziny rozumie się: zstępnych, wstępnych, rodzeństwo, dzieci rodzeństwa, małżonka, partnera, powinowatych, osoby przysposabiające lub przysposobione
- Firma gotowa do poniesienia **wkładu własnego**
- Firma zdolna do otrzymania **pomocy „de minimis”**
- Projekt dotyczy woj. : śląskie, opolskie i łódzkie
 - możliwy udział firm spoza regionu



Jaki jest wkład Uczestnika?

- Udział w projekcie jest częściowo płatny:
 - Diagnoza potrzeb – 371,70 PLN
 - Doradztwo właściwe wraz z wdrożeniem strategii – 1 834,80 PLN
 - **Razem: 2 206,50 PLN**
 - VAT od wartości całego projektu: **4 298,70 PLN**
- Uczestnik udostępnia dokumentację finansową i organizacyjną firmy
- Uczestnik aktywnie współpracuje przy opracowywaniu strategii sukcesji
- Uczestnik otrzymuje pomoc „de minimis”:
 - W kwocie 16 483,50 PLN

Zakres zadań w projekcie

- Zadanie 1 – Aktywna rekrutacja firm rodzinnych
 - Znalezienie firm spełniających kryteria sukcesji
 - Podpisanie umowy o przystąpieniu do projektu sukcesji
- Zadanie 2 – Wstępna sesja doradcza – diagnoza potrzeb
 - Analiza potrzeb i analiza finansowa
- Zadanie 3 – Zasadnicze doradztwo
 - Wsparcie doradców (do 4 obszarów)
 - Opracowanie strategii sukcesji
- Zadanie 4 – Wdrożenie zmian wprowadzających proces sukcesji
 - Spotkanie inicjujące sukcesję
- Zadanie 5 – Monitorowanie wdrożonych zmian
 - Potwierdzenie (po 3 miesiącach), że sukcesja jest w trakcie realizacji

Jakie są korzyści dla Uczestnika?

novapraxis

- Specjalistyczne doradztwo:
 - Organizacyjne
 - Prawne
 - Finansowe
 - Psychologiczne
- Opracowana Strategia sukcesji
- Wykonane wdrożenie Strategii sukcesji
– start procesu
- Wsparcie w monitorowaniu procesu



Podsumowanie

Kolejne kroki ...

- Zgłoszenie udziału w projekcie
- Wypełnienie formularza zgłoszeniowego wraz z załącznikami
- Weryfikacja kompletności zgłoszenia i spełnienia kryteriów
- Podpisanie umowy, decyzja dotycząca „rozmiaru projektu” – strategia rozszerzona
- Ustalenie terminu wstępnej sesji doradczej

novapraxis



Dane kontaktowe

novapraxis

- **Siedziba firmy**
 - Nova Praxis sp. z o.o.
 - Plac Szczepański 3/48
 - 31-011 Kraków
- **Strona internetowa**
 - <https://sukcesjaplus.pl/>
- **Adres e-mail**
 - e-mail: biuro@sukcesjaplus.pl
- **Telefon**
 - +48 12 200 29 71





Dziękujemy za uwagę

novapraxis

Nova Praxis Sp. z o.o.
Plac Szczepański 3/48, 31-011 Kraków
www.novapraxis.pl

Kontakt:
e-mail: biuro@novapraxis.pl
tel: +48 12 200 29 79