

Dr. Jaka Vadnjal

Zagreb, 19. listopad 2012.

Generacijski transfer u obiteljskim poduzećima u Sloveniji

Nešto o meni

- Rođen sam u “obiteljskom poduzeću” gdje sam radio 10 godina i počeo se generalno zanimati i baviti OP
- Najvjerojatnije sam prvi u SLO, koji je progovorio o „OP“
- Počeo istraživanje o tom fenomenu za svoj magistarski rad, koje se nastavilo u doktoratu na Ekonomskom fakultetu u Ljubljani
- U 2001. zbog neslaganja napustio sam obiteljsku tvrtku nakon što sam 7 godina bio direktor
- Pet godina zamjenik direktora JAPTI
- Od 2006. zaposlen sam na GEA College – Fakultetu za poduzetništvo, dekan od 1.IV 2012, izabran u zvanje izvanrednog profesora

GEA COLLEGE OF ENTREPRENEURSHIP

U Sloveniji obiteljska poduzeća su prva generacija OP

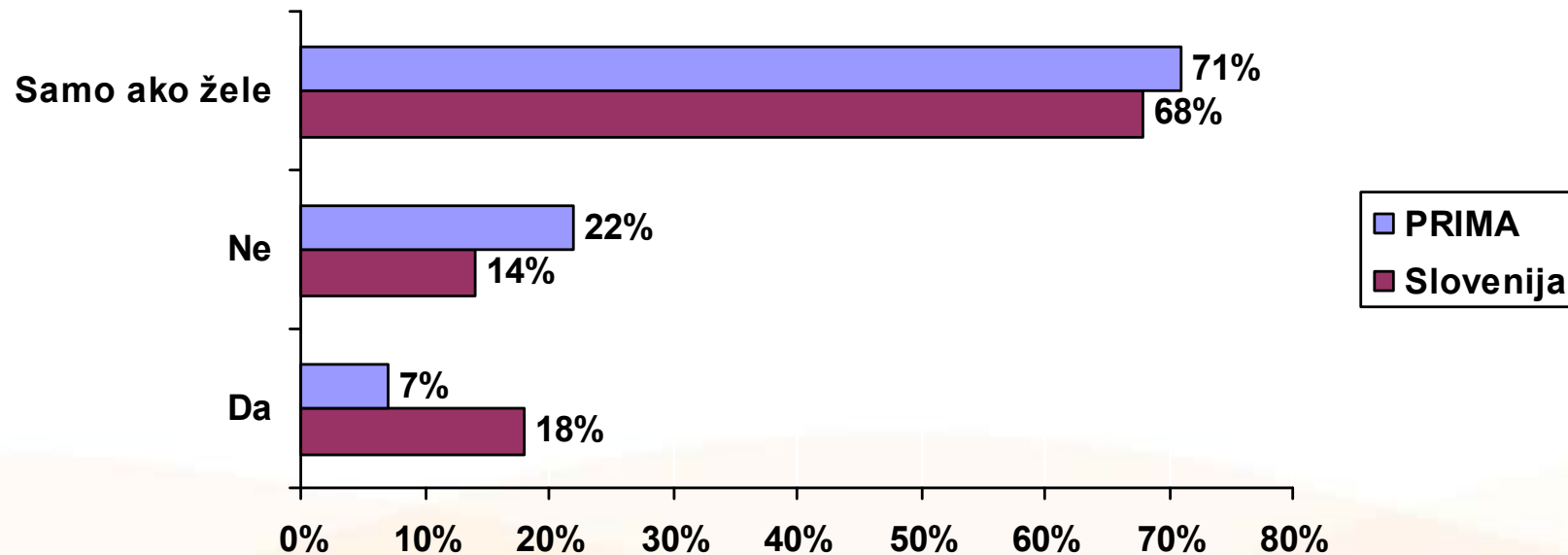
- U Sloveniji 60–80% MSP - obiteljska poduzeća
- U zemljama s neprekinutom kapitalističkom tradicijom otprilike 1/3 OP je u prvoj, drugoj i trećoj generaciji, a u Sloveniji je zvanično više od 90% još u prvoj generaciji
- **Problem 1:** Peter Leach: „They never go!“ ili Henry Ford/Prince Charles sindrom
- Obrazovanje nasljednika/potomaka u pravcu potrebe OP
- *OP su jača ako je u njima više članova porodice!*

Tradicija PO u Sloveniji

- Obrt dozvoljen već od 1959., neki obrtnici su uspjeli razviti ozbiljna poduzeća
- U trenutku nastupa AM (marka 7 dinara) Slovenija je već imala 20.000 registriranih obrta
- Drugi val početkom 90-tih kao proces restrukturiranja ekonomije, posljedica raspada starog sistema
- **Problem 2:** U glavnom „pull“ start-upovi, ostvareni san, započinjanje vlastitog posla, što i danas rezultira vrlo emocionalnim odnosom prema poduzeću

GEA COLLEGE OF ENTREPRENEURSHIP

Želite li zaposliti djecu u OP?



Profesionalni manageri

- „Ne, hvala!“
- Obično je top management iz obitelji
- U srednjim poduzećima i srednji management je iz šire obitelji
- Nasljednik je obično najstariji sin (bez obzira na kompetencije, kćeri su u „rezervi“)
- **Problem 3:** Ograničenje u rastu poduzeća jer nedostaje managerskih/upravljačkih kompetencija/resursa
- Obrtnički način rukovođenja poduzećem predstavlja veliku prijetnju

Edukacija i konzultantske usluge

- GEA College je počeo prvi sa specijaliziranim seminarima i modulom na Fakultetu
- Predmet i na Ekonomskom fakultetu u Ljubljani
- Asocijacija OP (više elitni klub)
- Val većeg interesa za OP: publicitet, forumi itd.
- Tržište konzultantskih usluga: svi rade sve, nitko se ne specijalizira, a nema ni potražnje
- U prošlosti: edukacija za konzultante i sve koji se profesionalno bave OP

Porezi

- Nasljeđivanje u prvom redu (roditelji/djeca) nije oporezivo (bez obzira na imovinu)
- Često poduzeća još uvijek rade kao s.p. (fizička osoba), u slučaju transfera na d.o.o. opasno je, radi poreza na nekretnine, refundacije PDV za investicije, korištene stimulacije itd.
- Rijetko obitelji započinju kompleksan projekt transfera na sljedeću generaciju koji bi bio prihvatljiv kompromis za sve. To vodi u seriju problema.
- Mjesto za pružanje kompleksnih usluga: porezi, pravni savjeti, biznis i porodična psihologija

GEA COLLEGE OF ENTREPRENEURSHIP

- Najčešći izazov: transfer na mlađu generaciju, a da je trošak što manji
- **Problem 4:** Često, u obiteljima s više djece, nisu svi zainteresirani za poduzeće. Kompleksniji izazov transfera privatne imovine se odgađa i odgađa...
- Osnivačka generacija je sve starija, a proces tranzicije nije još masovno počeo, malo iskustava, malo „*best practices*“
- Država: ništa

Primjeri sa mrljom

- Generalno: psihološki problem kompliciranih odnosa između članova obitelji
- Primjer 1: Velika stolarija (40z, 3m): dogovoren transfer, a odjednom...
- Primjer 2: Proizvodnja rubnih traka (300z, 33m): profesionalan management, osnivač još 100% vlasnik jer ne zna što poduzeti
- Primjeri: OP neće shvatiti da je njihovo vrijeme prošlo i da bi najbolje bilo, da prestanu biti aktivni u poduzeću...

Hvala na pažnji!

Jaka.vadnjal@gea-college.si

GEA COLLEGE OF ENTREPRENEURSHIP