

TRI GENERACIJE

Da se generacijski jaz u poslu može premostiti, dokazala je obitelj Sever. Na gospodarstvu, utemeljenom 2000., uspješno rade tri generacije njihove obitelji



GENERACIJSKI JAZ

U 30% tvrtki posao ostaje unutar obitelji

Interes članova obitelji za preuzimanje obiteljskih poduzeća općenito opada, kaže dr. sc. Mirela Alpeza

Većina obiteljskih poduzeća u Hrvatskoj u vlasništvu je prve generacije poduzetnika, a uz osnivanje i rast, jedna od najkritičnijih faza razvoja obiteljskih poduzeća upravo je nasljeđivanje.

- Zbog nepravodobna pokretanja procesa prijenosa poslovanja, samo 30 posto obiteljskih poduzeća preživi prijenos na drugu generaciju, 13 posto na treću generaciju, a samo tri posto ima dulji vijek - kaže dr. sc. Mirela Alpeza, direktorica Centra za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva (CEPOR). Ističe da interes članova obitelji za preuzimanje obiteljskih poduzeća opada - samo 13-35 posto prijenosa u zemljama EU obavlja se unutar obitelji. Povećava se trend prijenosa poslovanja na drugu osobu kroz prodaju tvrtke neobiteljskom menadžeru ili zaposleniku, prodaju osobama izvan poduzeća ili preuzimanjem i spajanjem s

drugim poduzećima.

- Mlađi članovi obitelji idu ususret promjenama i pokušavaju uvesti nove poslovne procedure, dok stariji često žele zadržati postojeće principe. Starija generacija koja je pokrenula poslovanje često do kasnih godina drži kontrolu nad poslom zbog straha da nasljednici neće moći jednako uspješno upravljati tvrtkom. S druge strane, zbog nemogućnosti da nađu svoje mjesto u hijerarhiji obiteljskog biznisa, nasljednici često napuštaju obiteljski posao - tvrdi dr. sc. Elvira Mlivić Budeš, konzultantica za razvoj poslovnih vještina u tvrtki Filaks. Vlasnici obiteljskih poduzeća trebali bi na vrijeme početi razmišljati o tome zašto, kome, kako i kad prenijeti poslovanje. U čitavom je procesu, dodaje, iznimno važna jasna komunikacija, iskazivanje povjerenja, što brže preuzimanje novih uloga i izbjegavanje nesigurnosti.

PRIENOS POSLOVANJA PROVODI SE U ČETIRI FAZE

ODLUČIVANJE O POKRETANJU PROCESA PRIJENOSA POSLOVANJA PRVA JE FAZA, A DRUGA JE RAZMATRANJE MOGUĆIH RJEŠENJA PRIJENOSA POSLOVANJA.

Mirela Alpeza,
direktorica
CEPOR-a



MARCO JURINEC/PIXSELL

U TREĆOJ SE FAZI ODABIRE MODEL PRIJENOSA, A U ZAVRŠNOJ PRIMJENJUJE ODABRANI MODEL POSLOVANJA I PRIENOS KLJUČNIH ELEMENATA POSLOVANJA - ZNANJA, MREŽE KONTAKATA I ORGANIZACIJSKE KULTURE, KAŽE DR. ALPEZA.

CEPOR JE PROŠLE GODINE OSNOVAO CENTAR ZA OBITELJSKA PODUZEĆA I PRIENOS POSLOVANJA (CEPRA). MISIJA MU JE PRUŽANJE POTPORE U RAZVOJU I ODRŽIVOSTI OBITELJSKIH PODUZEĆA U HRVATSKOJ.