

WEALTH

MAGAZÍN

Report

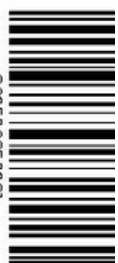
Největší přehled
poskytovatelů poradenství
PRO RODINNÉ FIRMY V ČR

OBSAH MAGAZÍNU

Profily vybraných poskytovatelů s kontakty a přehledem nabídky služeb. Rozhovory s osobnostmi.

CO SE DOČTETE

Jaká je definice rodinné firmy a jak rozmanité mohou být služby poskytovatelů poradenství pro rodinné firmy.



Předmluva

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

rodinné podniky tvoří cca 75 % světového HDP a zaměstnávají odhadem 80 % populace. Přesto byly donedávna neviditelnou a opomíjenou páteří tuzemské i světové ekonomiky.

I když si to neuvědomujeme, rodinné podniky mají na naše životy významný společenský a ekonomický vliv. Díky jejich jedinečné charakteristice, která je daná propojením dvou sociálních systémů - rodiny a firmy, čelí mnohem náročnějším výzvám než jakýkoliv jiný typ společností. Zaslouhují si pozornost, podporu a pomoc nejen orgánů státní správy či spotřebitelů, ale i celé řady oborových specialistů.

Rozhodli jsme se proto v tomto vydání Wealth Magazín - Reportu zaměřit na vybrané poskytovatele poradenství pro rodinné firmy, které daný sektor služeb reprezentují a podporují na cestě k úspěchu.

Ceníme si vaší přízně.



Pavel Kolář
Founder - Wealth Magazín



Obsah



- 01 **ÚVOD DO RODINNÝCH FIREM**
Jaká je charakteristika a historie rodinných firem?
Úvodní článek redakce.
- 03 **CENTRUM PRO RODINNÉ FIRMY**
Pomáhá českým rodinným firmám se správou
a řízením podniku
- 06 **CZECHINVEST**
Najděte vhodného investora pro váš rodinný
podnik
- 10 **DK FAMILY OFFICE**
Poradenská kancelář pro majetné rodiny
- 13 **FAMILY BUSINESS NETWORK
CZECH**
Pod heslem rodiny rodinám sdružuje české
rodinné zlato
- 17 **LÉČENÍ FIREM**
Jak předat firmu svým potomkům a na co si dát
pozor
- 20 **PRK PARTNERS**
Vyhněte se rizikům podnikání
- 24 **PRODAVAMEFIRMY.CZ**
Pomáhá vám vyřešit vaši budoucnosti
- 27 **PWC ČESKÁ REPUBLIKA**
Nástupnictví v době nového paradigmatu
- 31 **R HAJPOR - SEKOSS**
Váš poradce pro rozjezd podnikání
- 34 **ROSE GARDEN CONSULTING**
Správa podnikatelských aktivit a mezigenerační
předání rodinných firem
- 37 **REJSTŘÍK**

Úvod do rodinných firem

Ve čtvrtém čísle speciálu Wealth Magazín - Report se zaměřujeme na typy poradenství rodinným podnikům a společnostem, které je poskytují. Důvodem, proč jsme se vydali touto cestou, je stále vzrůstající trend rodinného podnikání. Podobně jako u minulého čísla (poskytovatelé služeb Wealth Management) jsme se rozhodli prozkoumat téma, které v České republice není zcela ukotvené a je stále na svém počátku.



Co je rodinný podnik?

Rodinné podniky jsou v českém zákoně definovány od května 2019 Usnesením vlády č. 330, o rok později, v květnu 2020, byla definice schválena. Dle Usnesení vlády může být rodinným podnikem rodinná obchodní korporace či rodinná živnost, přičemž jsou stanoveny přesné podmínky zapojení členů rodiny. Usnesení také stanovuje, kdo je pro účely rodinného podnikání považován za člena rodiny. Přesné znění si můžete přečíst [ZDE](#). Uznání rodinných podniků vládou bylo velkým krokem pro českou ekonomiku. Dle Ministerstva průmyslu a obchodu jsou rodinné firmy „tahounem“ české ekonomiky a základem pro obnovu hospodářství po koronavirové krizi.

Majitelé a zakladatelé rodinných firem svůj podnik vnímají odlišně, než jako prostou definici. V rodinné firmě je nutné sladit dva důležité a mnohdy těžce propojitelné celky: rodinu a business. Spojení dvou entit vyžaduje dlouhodobý a náročný proces, na který by člověk (zakladatel/majitel) neměl být sám. Pro zakladatele může být rodinná firma dalším dítětem, pro děti dalším sourozencem.

Rodinnou firmu můžeme chápat jako podnikající rodinu, jejíž podnik je odrazem rodinných hodnot, kultury, vztahů i tradic. Rodinný podnik reflektuje rodinnou historii a výchovu, která se společně s firmou dědí z generace na generaci. Zároveň každý nástupník spojuje tradiční hodnoty s novým a inovativním myšlením, čímž dochází k posunu podniku. Takový proces je zcela přirozený, každá generace se vyvíjí společně s dobou, ve které žije. Ať již jde o dobu nových technologií, zaměření se na expanzi nebo nové trendy v české společnosti. Příkladem může být aktuálně sílící důraz na společenskou odpovědnost.

Historické souvislosti

Kořeny rodinných firem můžeme na našem území nalézt již v době středověku, kdy se po generaci předávaly šlechtické tituly. Spolu s bohatstvím z otce na syna přecházely i šlechtické povinnosti. Šlechtické rody ale nebyly jediné. Nejen z pohádek známe, že povolání se povětšinou dědila z otce na syna. Syn kováře tak bývá též kovářem, pokud zrovna nezachraňuje princeznu ze zajetí zlého draka. Ale to už jsme v pohádce. Ve skutečnosti vše zůstalo u předání řemesla.

Rodinné podniky tak, jak je známe, se objevily po první světové válce, kdy čeští podnikatelé začali budovat rodinné firmy. Ze známých společností v meziválečném období vznikly např. kavárna Šlágr nebo značka vody Mattoni. Podnikání předávané z generace na generaci nevydrželo dlouho. Postupně docházelo k ukončení podnikání z důvodu úmrtí bez vyřešeného nástupnictví, znárodnování, až došlo k úplnému znárodnění komunistickou vládou.

Od pádu komunismu podnikatelé tělem i duší vybudovali nové firmy. Někdy od samého počátku, jindy časem, se do vedení či představenstva firmy začali angažovat další členové rodiny a v mnoha případech se po letech aktivně zapojily i děti, které v rodinné firmě prakticky vyrůstaly.



V současnosti, o tři dekády let později, se porevoluční podnikatelé nejen blíží důchodovému věku, ale také čím dál častěji vnímají rizika každodenního života. Například nedávná tragická smrt miliardáře Petra Kellnera, časté autonehody i vsudypřítomná vážná onemocnění. V hlavách zakladatelů rodinných firem se tak formuje zásadní otázka: co dál s rodinnou firmou? Na rozdíl od západních států, kde je institut rodinných podniků již po desetiletí pevně ukotven, se v České republice s ohledem na historické události dostáváme do počátků.

První porevoluční podnikatelé řeší budoucnost své firmy, aniž by se v českém prostředí měli od koho učit. V posledních letech narůstá poptávka po poradenství rodinným podnikům nejen s předáním firmy, ale také v případě komplikovaných rodinných vztahů, potenciálních rizik nebo co dělat, pokud chybí další nástupce.

Se zvyšující se poptávkou zákonitě přichází nabídka. Za poslední roky vzniklo několik společností zaměřujících se na poradenství rodinným firmám. S ohledem na počátky rodinného podnikání i tyto společnosti musely vytěžit potřebné know-how složitě: některé se inspirovaly v zahraničí, kde jejich poradci roky získávali praxi a učili se, jak správně nastavit procesy v rodinných firmách, jiné se spoléhají na vlastní zkušenosti s řízením rodinné firmy. Společností poskytujících poradenství rodinným podnikům je však na českém trhu stále málo a najít vhodného poradce není jednoduché.

Z toho důvodu jsme se rozhodli zmapovat český trh poskytovatelů poradenství pro rodinné firmy. Kdo vám pomůže s nástupnictvím nebo prodejem firmy? Může vám někdo pomoci se vzděláním nástupců nebo s řízením společnosti po jejím předání? Kde hledat odbornou pomoc? To se dozvíte v nejnovějším čísle našeho kvartálního speciálu.

Přejeme vám příjemné čtení.

Za redakci Wealth Magazínu,
Mgr. Eva Ulrichová, šéfredaktorka

WEALTH
magazín



**CENTRUM
PRO RODINNÉ
FIRMY**

KONTAKT

TEL.: +420 225 988 222

E-MAIL: rodinnefirmy@vse.cz

WEB: www.rodinnefirmy.vse.cz



prof. Ing. Jiří Hnilica, Ph.D.
Ing. Martin Jurek, Ph.D.

Centrum pro rodinné firmy

Pomáháme českým rodinným firmám se správou a řízením podniku

V České republice teprve první porevoluční podnikatelé začínají předávat svou firmu potomkům. V ČR tak zatím nejsou žádné rodinné podniky, které by existovaly po několik generací jako ve vyspělých zahraničních ekonomikách. Z tohoto důvodu nemáme v České republice ani zkušenost s předáváním rodinné firmy mezi generacemi.

Jednou z klíčových charakteristik Centra pro rodinné firmy (CRF) je přinášet tuto zkušenost ze zahraničí do České republiky a ve spolupráci s českými rodinnými firmami budovat špičkové know-how pro správu a řízení rodinných podniků.

Centrum je součástí Fakulty podnikohospodářské na Vysoké škole ekonomické v Praze.

Fakulta podnikohospodářská má jako jediná v České republice uznávané mezinárodní akreditace a její programy se umísťují na předních místech v žebříčku Financial Times.



Kdo stojí za CRF?

Zakladatelem Centra pro rodinné firmy je profesor **Jiří Hnilica**. Ten působí na VŠE také jako prorektor pro mezinárodní vztahy a vedoucí katedry Strategie.

Akademickým ředitelem CRF je **Ing. Martin Jurek, Ph.D.**, který zároveň vyučuje anglický kurz Strategy and Succession in Family Businesses a sám je členem české podnikatelské rodiny.

S rodinnými podniky úzce spolupracuje akademický ředitel mezinárodního programu CEMS, **Ing. Ladislav Tyll, MBA, Ph.D.**, který se zejména stará o propojování studentů s českými rodinnými firmami realizací studentských konzultačních projektů.

V CRF se však nesetkáte pouze s vyučujícími, ale i výzkumníky. Výzkumnými pracovníky Centra pro rodinné firmy jsou **doc. Ing. Ondřej Machek, Ph.D** a **Ing. Aleš Kubíček, Ph.D.**

Jak CRF funguje?

Tým CRF je v kontaktu s Centry pro rodinné firmy při různých světových univerzitách, účastní se konferencí na toto téma a publikuje odborné články. Tým CRF tak ze zahraničí získává know-how, které dále předává českým rodinným firmám v rámci jejich vzdělávání.

Hlavní tváře CRF, Jiří Hnilica a Martin Jurek, společně s řadou zakladatelů rodinných firem v ČR založili Strategickou radu, která je klíčovým poradním orgánem Centra. Strategická rada je složená ze zástupců významných rodinných firem, má maximálně 20 členů a schází se čtyřikrát ročně. Jejím členem je i rektorka VŠE. Misí Strategické rady je ovlivňovat a podporovat

činnost CRF a zlepšovat tak podmínky pro rodinné podnikání v České republice. Jedním z významných zakládajících členů je hrabě Constantin Kinský, na jehož zámku ve Žďáru nad Sázavou byla v roce 2019 Strategická rada oficiálně založena. Všechny členy naleznete [ZDE](#).

Hlavní aktivity CRF:

Centrum pro rodinné firmy se specializuje na dva typy aktivit: Vzdělávání prostřednictvím kurzů a webinářů, a vytváření komunity rodinných firem.



Kurzy

V rodinné firmě se překrývají dva odlišné fungující systémy – rodina a firma, a je třeba mezi nimi náležitě rozlišovat. Rodinné podnikání nemá perspektivu dlouhodobého rozvoje, pokud se jeden systém upřednostňuje před druhým. Cílem kurzů CRF je pomoci s nastavením struktury a procesů pro úspěšné fungování jak rodiny, tak podniku. Lektoři se zabývají dilematy, kterým čelí majitelé rodinných firem, když se rozhodnou do podnikání zahrnout další členy rodiny nebo se rozhodují podnik předat potomkům.

V CRF můžete využít dvou kurzů:

- Úspěšné mezigenerační předávání rodinného podniku,
- Rodinná rada.

Kurzy se konají 2-3x ročně. Více se dozvíte [ZDE](#).

Workshopy

Bezplatné workshopy jsou určeny pro členy komunity CRF. Lektory jsou různí experti na rodinné podnikání. Obvykle se jedná o menší uzavřená setkání. Cílem je, aby mohli účastníci s lektorem otevřeně diskutovat o svých zkušenostech. Více [ZDE](#).

Za poslední půl rok proběhly dva workshopy:

- Jak začít oddělovat roli majitele a manažera v rodinné firmě?
- Budování značky pro rodinné firmy.

Komunita:

Usilujeme o vybudování komunity českých rodinných firem, kterým můžeme pomoci s předáváním a řízením rodinného podniku

a od kterých se sami můžeme dále učit. Jejich zástupci se mohou [registrovat k odběru novinek](#) a tím se stanou součástí naší databáze rodinných podniků, se kterými chceme být dlouhodobě v kontaktu. Členy komunity zveme na bezplatné workshopy a informujeme o novinkách z prostředí českých rodinných firem. Současně je oslovujeme, pokud potřebujeme jejich „hlas“, když zkoumáme, co se v českých rodinných firmách děje a na co je třeba se v našich aktivitách zaměřit.

Co se chystá:

Nově na VŠE připravujeme MBA program určený pro nástupce v rodinných firmách. Studium se zaměří na praktické podnikatelské aspekty s ohledem na rodinné podnikání. Tým CRF v tomto programu bude úzce spolupracovat s předními univerzitami ze zahraničí, kde jsou podobné programy již řadu let realizovány. V České republice podobné studium zatím neexistuje.





KONTAKT

TEL: +420 296 342 500

EMAIL: info@czechinvest.org

WEB: www.czechinvest.org



CzechInvest

Najděte vhodného investora pro váš podnik

Hledáte partnera pro další finanční rozvoj? Chcete, aby o vás věděli investoři doma i ve světě? Zkuste bezplatný projekt [CzechLink](#) státní agentury CzechInvest.

Majitelům malých, středních i velkých firem, kteří hledají obchodního partnera, zprostředkujeme kontakt s vhodným investorem. Postaráme se o profesionální prezentaci prostřednictvím informačního prospektu, který podá investorovi základní informace o ekonomické situaci firmy a jejím postavení na trhu. Veškeré údaje zasíláme

potenciálnímu investorovi až po podepsání dohody o mlčelivosti. Nemusíte se tak bát o vaše obchodní tajemství.

Až se ozve ta správná příležitost, dáme vám vědět!

„Spolupráci s agenturami CzechInvest i CzechTrade hodnotím pozitivně – jsme zapojeni v celé řadě běžících projektů. Díky projektu CzechLink jsme v kontaktu s potenciálními investory. A i když zrovna nedojde ke konkrétní spolupráci, každá taková zkušenost a střetnutí

různých úhlů pohledů je pro náš business přínosem," říká ředitel společnosti registrované v projektu.

Jak to celé probíhá?

Nejprve se bezplatně zaregistrujete do projektu vyplněním dvou formulářů. Abyste měli jistotu, s kým máte tu čest, preferujeme následně osobní setkání u vás ve firmě.

Pokud o vás investor projeví zájem, pošleme mu informace, které jsme společně dali dohromady. Není zapotřebí žádné vaší aktivity, vše pohlídáme za vás. Informace investorovi zasíláme na základě dohody o mlčenlivosti.



Jak české, tak i zahraniční investory vyhledává agentura CzechInvest prostřednictvím celosvětové sítě zahraničních zástupců a sektorových specialistů. Pravidelně organizuje semináře i individuální schůzky s významnými investory.

Pokud vše klapne, domluvíme vám první schůzku.

A vám už pak jenom zbývá podat si s novým partnerem ruku!

Pro účastníky projektu navíc pořádáme různá setkání a konzultace s firmami, jako je například KPMG nebo Sdružení pro zahraniční investice – AFI.

Do CzechLinku se mohou přihlásit společnosti:

- se sídlem v ČR
- vůči kterým nebylo zahájeno insolvenční řízení a na jejich majetek nebyl vyhlášen konkurz či povolena reorganizace
- jejichž klasifikace činnosti odpovídá NACE kódu zpracovatelského průmyslu a činností v oblasti informačních technologií
- s 5 a více uzavřenými účetními obdobími

Přihlaste se zdarma do projektu kapitálových účastí CzechLink a my to pohlídáme za vás! Pomocí našeho projektu vám nabízíme příležitost propojit se s investory doma i v zahraničí. Vše bezplatně, bezpečně a bez většího úsilí.

M&A Report

Chcete dostávat novinky ze světa fúzí a akvizic? Pak je právě pro vás čtvrtletník agentury CzechInvest M&A Report. Zde naleznete

podrobný přehled o aktuálních trendech v oblasti fúzí a akvizic, statistiky a články věnující se významným transakcím v České republice. Rovněž zde můžete nalézt anonymizovaný seznam investičních cílů projektu CzechLink. Přihlaste se k odběru na: czechlink@czechinvest.org.

Kdo jsme?

V CzechInvestu provázíme podnikatele už téměř čtvrt století. Jsme státní příspěvkovou organizací Ministerstva průmyslu a obchodu a většinu služeb poskytujeme bezplatně. Naší misí je rozvoj inovací a investic s potenciálem

Jak se s námi spojit?

Jednoduše stačí kontaktovat jednoho z našich projektových manažerů a oni již s vámi vyřeší vše potřebné!

globálního úspěchu a s regionálním dopadem. Podporujeme investory s vyšší přidanou hodnotou, to znamená, že do České republiky přinášejí něco navíc. Můžou to být například kvalifikovaní zaměstnanci ve vědě a výzkumu či know-how v podobě inovací. Podporujeme také zástupce měst, obcí i krajů v komunikaci s podnikateli. Otevíráme dveře na ministerstva a do zahraničí na technologické mise.

Nemalou část naší práce však tvoří také podpora tuzemských, velkých, středních i malých podniků, startupů i jednotlivců s dobrými nápady. Protože těmi to vždy začíná.



Sylvie Abbasová

Projektová manažerka CzechInvest
+420 724 315 037
Sylvie.Abbasova@czechinvest.org



Roman Kodet

Senior projektový manažer CzechInvestu
+420 724 530 137
Roman.Kodet@czechinvest.org





Rodinné firmy by měly investovat do nápadu i udržitelnosti, a nesázet vše na jednu kartu

Rodinné firmy investují většinou na finančních trzích jen volné prostředky, které mají na kratší dobu. Delší kapitál většinou investují samy do sebe. Tím ale porušují základní investiční poučku - diverzifikace. Pro rodinné firmy, jejich majitele a nejen je má Amundi zajímavé příležitosti ke zhodnocení volných prostředků. Například **Private Equity fond**, což je určitá forma investice do jiné úspěšné firmy, která není obchodovaná.

Fond fondů **Private Equity** umožňuje investovat nižší objem finančních prostředků do firem, které nejsou veřejně obchodovány a dříve byly dostupné jen pro velké investory. Minimální investice do private equity fondů jsou běžně v řádu milionů eur, ale v Private Equity fondu od Amundi můžete **investovat už od jednoho milionu korun**. Investiční strategie podkladových fondů spočívá v získání významného majetkového podílu v cílových společnostech, které umožní její řízení, zhodnocení investice a v poslední fázi prodej. Kouzlo private equity spočívá v tom, že fond kupuje typicky firmy, které nejsou na trhu a jsou v rukou zpravidla jednotek nebo desítek investorů. Najít takovou firmu a investovat do ní není jednoduché. Proto vybíráme private equity investiční fondy velmi pečlivě a sdružujeme je do fondu fondů. Díky tomu se k takto zajímavým příležitostem dostanou i subjekty s menším kapitálem.

Další možností, jak investovat firemní nebo osobní finance, je důvěra v udržitelnost a její vzestup. Zejména rodinné firmy jsou totiž společensky odpovědné, ať už v místě, kde podnikají nebo přístupem ke svým zaměstnancům. Společnosti, které výrazně zlepšují svoji udržitelnost a mají potenciál stát se lídry v této oblasti, hledá také strategie **ESG Improvers**.

Do jeho portfolia se dostanou společnosti, které teprve pomyslný vrchol coby lídra v rámci ESG čeká. Pokud tedy smýšlíte tímto způsobem, je pro vás diverzifikace portfolia do podobných podniků minimálně zajímavou investiční příležitostí. Udržitelnost bude pravděpodobně silným tématem následujících dekád.

Hlavním akcionářem Amundi Czech Republic Asset Management, a.s. je mezinárodně působící skupina Amundi, která je evropským investičním lídrem.

Objem majetku skupiny pod správou dosahoval k 30. 6. letošního roku **1 794 miliard euro**. V Česku měla společnost k 30. 7. 2021 pod správou 235 miliard Kč a patří tak mezi největší správce podílových fondů v ČR.

Tyto informace nepředstavují žádný smluvní závazek, nabídku, poradenství ani doporučení k investici ani analýzu investičních příležitostí. Minulá ani očekávaná výkonnost není zárukou výkonnosti budoucí. Hodnota investice může kolísat a nelze zaručit návratnost investované částky ani výplatu dividendy. Před jakoukoliv investicí by klient měl provést vlastní analýzu rizik, i právních a daňových dopadů, a zvážit, zda je investice pro něj vhodná, zejména s ohledem na jeho investiční cíle a finanční situaci, a to nezávisle na informacích zde uvedených. Na webových stránkách www.amundi.cz naleznete úplné názvy fondů, informace o rizicích, sdělení klíčových informací apod. Amundi Czech Republic Asset Management, a.s.

DK FAMILY OFFICE

KONTAKT

TEL: +420 777 270 721

E-MAIL: david@dkfo.cz

WEB: www.dkfo.cz



David Krajíček

DK FAMILY OFFICE

Poradenská kancelář pro majetné rodiny

Od roku 2014 se věnujeme podnikatelským rodinám, které provázíme těmito tématy:

- Mezigenerační výměna
- Ochrana majetku
- Prevence konfliktu
- Rodinná ústava
- Majetková směrnice a dědický plán
- Nastavení správního modelu firem
- Výběrová řízení na manažerské pozice
- Vlastnické struktury
- Valuace, nákup a prodej firem

Přinášíme vám rozhovor, kde očima našeho klienta můžete nahlédnout do samotného procesu a spolupráce.

Jaroslav Smetana je zakladatelem skupiny ALBIXON a.s., jedničky na trhu ve výrobě bazénů a zastřešení, který nás oslovil s tématem mezigenerační výměny.

Po úvodním rodinném workshopu jsme navrhli řešení formou „Rodinného štítu“. Jedná se o strukturovaný proces, jehož výstupem je

komplexní a provázaná sada dokumentů sloužící k prevenci konfliktu, ochraně majetku a kontinuitě hodnot i podnikání. Konkrétně se jedná o Rodinnou ústavu, Majetkovou směrnici a Dědický a manželský plán.

Co Vás vedlo k myšlence využít služeb externího odborníka?

Zpočátku jsem improvizoval, mezigenerační výměnu a kontinuitu rodinného podnikání jsem chtěl zvládnout sám. Nicméně jsem se do toho postupně zamotával, vztahově to pro mě bylo těžké. Přijít za svými dětmi s tím, že když se stanou akcionáři, tak by měly mít podepsané závěti, to je prostě nepříjemné, nezvyklé až cynické pro obě strany. Bylo jasné, že potřebujeme v této věci vést, že chybí odborník. Řekl jsem si, že to přeci už musel také někdo řešit, tak proč řešení vymýšlet, když zajisté existují již řešení aplikovaná a za nimi nějací odborníci.



Z jakého důvodu jste si zvolil právě naši kancelář?

Důvěryhodnost, vzájemná chemie a pocit sounáležitosti na tomto úkole – to bylo něco, co u mě rozhodovalo hned vedle vysoké profesionality, kterou jsme potřebovali. Je to citlivé téma a věděl jsem, že si budu muset k sobě a rodině připustit někoho „na tělo“.

Těžko pro vás může udělat něco lékař, pokud se mu nesvěříte se svými problémy, stejně tak právník apod. A těžko může někdo vaší rodině něco ušít na míru, když ji nepozná, když mu neumožníte proniknout do vztahů ve své rodině a nesvěříte se mu se svými záměry, cíli, obavami a přáními. A samozřejmě jsem to neměl a nemohl být jenom já, kdo se měl svěřovat a vyjadřovat k těmto věcem, ale všichni zúčastnění rodinní příslušníci – o to více to bylo citlivé a důvěrné.

Na tomto projektu spolupracujeme již 18 měsíců, jak dle Vašeho názoru celý proces probíhá?

Není to jednoduché, když chcete opravdu kvalitní výstup, který nebude jen pro jednu generaci, ale který se v přijatých principech a zásadách dokáže uplatnit v několika generacích dopředu. Nám nejde o to, abychom „to předali dětem“, ale o udržitelnou podnikatelskou budoucnost celého rodinného klanu při zachování vynikajících mezilidských vztahů, jejichž podpora je na prvním místě. Jde o rozhodování a stanoviska všech zúčastněných. Všichni se vyjadřují ke všemu, všichni jsou vyzýváni ke stanoviskům a názorům, je to velmi demokratický proces. I proto je trochu složitější, ale o to více je naplňován kvalitou, která vyplývá z rodinných vztahů. Je to i taková vztahová „inventura“ – zjistili jsme, jak to vlastně mezi sebou máme.

Co Vás na samotném procesu nejvíce překvapilo?

Ta celková komplexnost, kam až si člověk v těch rodinných vztazích musel sáhnout, na co myslet a co vše domýšlet. Budou v budoucnu vždy všichni slušní, pracovití a schopni zdravého uvažování? Neodcizí se někdo a nenechá se

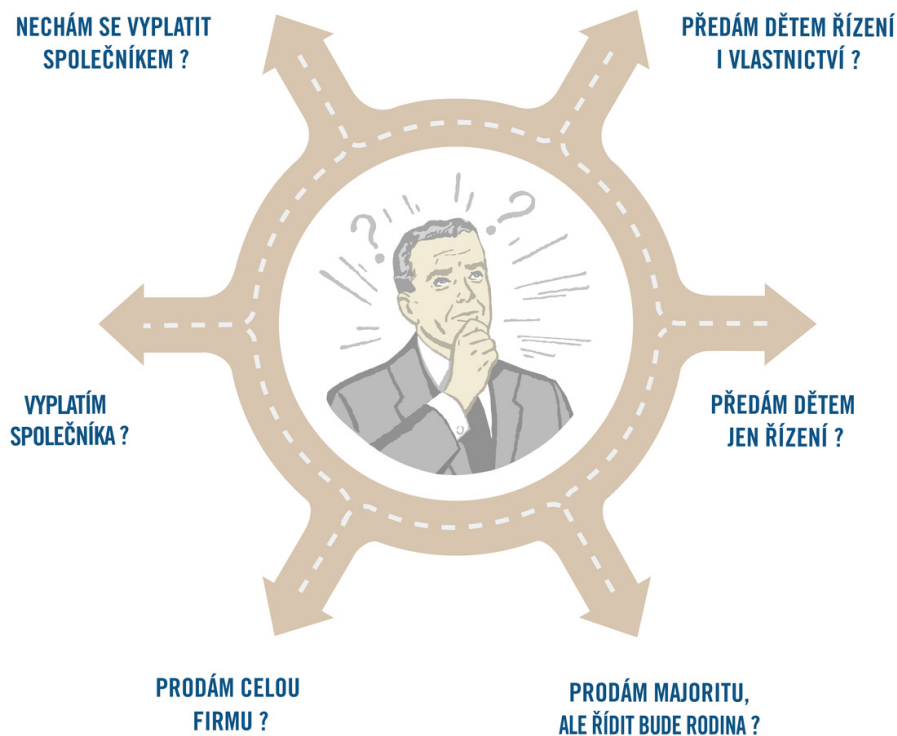
strhnout k neuváženostem? Dovolíme prodeje podílů do cizích rukou? Budeme rodinné stříbro používat jako podnikatelskou hodnotu nebo jej podnikáním nedovolíme ohrožovat? Stovky takovýchto otázek. A snad ještě jedna věc a sice to, že mezigenerační předávání firem je obor, který se na západě studuje na vysoké škole. Náš kouč tuto specializaci vystudoval v USA – těžko tedy používat českou improvizaci na takto vysokou odbornost.

Co byste vzkázal rodinám, které tento krok teprve zvažují?

To, co nám řekl náš kouč pan David Krajíček: „Na předání není nikdy dost brzy!“ Schválně to říkám s vykřičníkem – důrazem na tuto myšlenku. Jsem velkým obdivovatelem díla pana

Tomáše Bati, který v běžné podnikatelské praxi trval u každého svého továrního spolupracovníka na tom, aby za sebe měl zajištěnou náhradu. Předání firmy však on sám zanedbal a po jeho tragické smrti v pouhých 56 letech došlo k zárodku známých Baťových sporů o následovnictví. Ty spory se táhly dlouhá desetiletí. Všichni dnes jezdíme auty, jsme vystavováni rizikům úrazů a nikdo nejsme také imunní proti všem zdravotním nástrahám. To, že smrt je nakonec jediná jistota, by asi nebylo potřeba připomínat, kdyby člověk neviděl kolem sebe příběhy firem a rodin, které o tuto budoucnost nedbají, nepřipouští si ji nebo to vše odkládají tzv. na potom. Potom ale bude pozdě. Řešení bude o to složitější, nahonem spíchnuté, a proto i těžko udržitelné.

ROZHODOVÁNÍ O BUDOUCNOSTI FIRMY JE JAKO POHYB NA KRUHOVÉM OBJEZDU



DK FAMILY OFFICE



Hana Procházková, ředitelka FBN Czech

KONTAKT

TEL: +420 731 134 645

E-MAIL: info@fbnczech.cz

WEB: www.fbnczech.cz

FAMILY BUSINESS NETWORK CZECH

Pod heslem rodiny rodinám sdružujeme české rodinné zlato

Family Business Network Czech (FBN Czech) je národní sdružení prestižní celosvětové asociace rodinných firem The Family Business Network International (FBN). FBN celosvětově propojuje 4 000 rodin a jejich 17 000 rodinných příslušníků. Veliký důraz klade zejména na zástupce nástupnické generace (NextGen), kterých FBN celosvětově propojuje na 6 400.

FBN Czech pod heslem „rodiny rodinám“ rozvíjí středně velké a velké české rodinné podniky napříč generacemi. Je neziskovou organizací založenou v roce 2016 samotnými rodinnými firmami, jejichž zástupci dodnes stojí v jejím

vedení. Členskými rodinnými podniky FBN Czech jsou například společnosti COMAP, GRUND, HOPI, K&V ELEKTRO, NWT, PETROF, DR MÜLLER PHARMA, SIKO, RENOMIA a mnohé další.



Jak FBN pomáhá rodinným firmám?

FBN díky své unikátnosti poskytuje svým členům pomocnou ruku v rámci rozvoje rodinné firmy. FBN je jedinečná svým přímým napojením na přední světové rodinné firmy, odborníky a profesionály v oblasti rozvoje rodinného podnikání. Mezi členy zahraničních poboček můžete najít firmy jako například Bonduelle, Henkel, Dachser, Peugeot, anebo kupříkladu rodinu Puig, která vlastní značky jako Nina Ricci, Carolina Herrera či Jean Paul Gaultier.

S ohledem na relativně krátkou tradici rodinného podnikání v ČR, je právě využití zázemí prestižní mezinárodní instituce a jejích členů, které podnikají po generace, zcela výjimečnou příležitostí pro české rodinné firmy. Polovina členů celosvětového společenství je představiteli třetí či vyšší generace rodinného podnikání, celá jedna desetina pak dokonce zastupuje generaci pátou či vyšší.

Jaké aktivity FBN pro své členy pořádá?

FBN svým členům nabízí pravidelná setkání na témata relevantní jak pro majitele rodinných firem, tak jejich nastupující generaci a další rodinné příslušníky. Oblíbené jsou např. kulaté stoly vedené samotnými členy, návštěvy členských podniků, či diskusní fóra se zahraničními řečníky z řad členů celosvětového FBN.



Family Business Visit ve firmě Petrof

Řečníky na setkáních FBN Czech se také staly přední české osobnosti na poli podnikání, vědy či politiky. S Taťánou le Moigne, šéfkou Google pro region CZ/SK/HU/RO, se mohli členové pobavit o firemní kultuře, s ministrem Havlíčkem o podpoře rodinných firem a s Tomášem Sedláčkem zase o budoucnosti práce.

FBN svými aktivitami také aktivně podporuje nástupnickou generaci (NextGen) v přípravě na budoucí zapojení se do rodinného podnikání či správy majetku. „Nextgenům“ nabízí mimo jiné i vzdělávací workshopy, pracovní stáže u českých i zahraničních členských firem, či například mentoring.



Členové mají také možnost zapojit se do aktivit pořádaných mezinárodním FBN, či jednotlivými zahraničními pobočkami, ať už se jedná o pravidelná online setkávání, kruhy sdílení, či každoroční mezinárodní summity, na které se sjíždějí zástupci rodinných firem z celého světa. O české pobočce FBN jsme mluvili s ředitelkou FBN Czech Hanou Procházkovou.

Kolik rodinných firem v současné době FBN Czech sdružuje?

FBN Czech sdružuje zástupce majitelů tří desítek středních a větších rodinných firem.

Jedná se o firmy, které o svém podnikání uvažují v dlouhodobém horizontu několika generací, poskytují služby nebo vyrábí produkty, které jsou respektované, a v podnikání mají morální a etický přesah. Ráda o našich členech hovořím jako o českém rodinném zlatu.

Ze kterých oblastí máte nejvíce členů?

Naši členové pocházejí z nejrůznějších oblastí. Od předních českých „hráčů“ na poli zemědělství, potravinářského či farmaceutického průmyslu přes silné zástupce v oblasti strojírenství, až po nejvýznamnější české technologické a inovační firmy.

Na co jste nejvíce v činnosti české FBN pyšní?

Za mě je to bezesporu jedinečná přátelská až takříkajíc rodinná atmosféra a otevřenost při sdílení zkušeností. Českou větev FBN založili samotní zástupci rodinných firem, nestojí za ní žádní sponzoři či partneři, je plně financována z členských příspěvků. To vše, věřím, přispívá k jedinečné atmosféře důvěry,

kteřá u nás panuje a umožňuje otevřenost při sdílení zkušeností.

Na co se v následujících měsících nejvíce těšíte?

Do konce roku nás čeká několik krásných akcí. V nejbližších týdnech to bude např. návštěva pana Philipa Aminoffa, zástupce 4. generace rodinného holdingu Cousin Companies z Finska. Budeme se bavit např. o tom, jak rodina řídí byznys a spravuje rodinný majetek, jak firmu profesionalizovali a nastavovali její Corporate Governance. Těším se také na setkání nástupnické generace NextGen, pro kterou máme do konce roku připraveny dva workshopy a neformální setkání. A v samotném závěru roku pak plánujeme tradiční předvánoční setkání, které letos pořádáme v Národním muzeu. Kromě sdílení zkušeností na témata relevantní pro rodinné firmy budeme mít také možnost prohlédnout si prostor muzea během soukromé prohlídky po jeho otevírací době.



Mezinárodní summit celosvětového společenství FBN ve Versailles, Francie

PRIVATE WEALTH GROUP

NECHTE SVÉ BOHATSTVÍ RŮST

Pomáháme movitým jednotlivcům a
rodinám v každé ze tří fází života.

AKUMULACE - OCHRANA - TRANSFER

www.pwgroup.cz



SVĚŘENSKÁ SPRÁVA

HOUSE OF TRUST

MULTI FAMILY
OFFICE

WEALTH
magazín



Léčení firem

KONTAKT

TEL: +420 727 800 377

E-MAIL: michal.radek@lecenifirem.cz

WEB: www.lecenifirem.cz



Michal Rádek

Léčení firem

Víme, jak předat firmu svým potomkům a na co si dát pozor

Všichni podnikatelé chtějí, aby jejich odkaz pře-trval, a proto řeší předání podniku dětem. Jak ale zařídit, aby firma pod jejich křídly prosperovala a úspěšně se rozvíjela? Odpovědí je mezigenerační obměna, tedy řízený proces, který z nezkušeného potomka udělá schopného ředitele. Mezigenerační obměnu a úskalí předávání firmy popsal Michal Rádek, zakladatel společnosti Léčení firem.

4 situace, které se mezigenerační obměny týkají

1. Majitel neví, jak firmu předat

Typická situace, kdy má majitel vhodného nástupce, ale neví, jak mezigenerační obměnu

zahájit, jak by měla probíhat a na co všechno myslet (např. z právního hlediska).

2. Majitel neví, komu firmu předat

Častým případem je situace, kdy existuje více potenciálních nástupců a majitel neví, jestli firmu dát např. prvorozenému synovi, který vystudoval dvě vysoké školy, nebo dceři, která je extrémně dravá na byznys.

3. Majitel firmu nemá komu předat

Není výjimkou, když majitel nemá přímé potomky. V takovém případě se může podívat do širšího rodinného kruhu. Dalším řešením je vychovat si nástupce z řad managementu,

jenž zná vnitřní procesy podniku i zaměstnance. Vždy je výhodou předávat firmu člověku, který ví, jak to uvnitř chodí a má k ní vztah.

4. Majitel firmu předat nechce

Na první pohled se může zdát, že tento bod sem nepatří. Někdy se ale stane, že majitel nejdříve řekne, že firmu předá, dokonce pro to udělá základní kroky, ale pak skutečné předání neustále oddaluje a nakonec k němu ani nedojde. Bohužel takové jednání může firmu vážně poškodit, a co je ještě horší, nejvíce u toho trpí rodina.

Jak mezigenerační obměna vypadat nemá

Zažil jsem případ jedné velké firmy, kterou měl majitel předávat svým dvěma synům. Oba měli vzdělání v ekonomii a velmi brzy se dostali do vysokých funkcí, což je, jak si řekneme dále,

Opakovalo se to tak několik let, až synové pochopili, že otec jim firmu skutečně předat nechce. Od té doby se ho snažili nějak vystrnadit a často dělali rozhodnutí za jeho zády. Otec pak jejich rozhodnutí měnil zpátky, což nedělalo dobrý dojem na zaměstnance. Někdy zacházel až tak daleko, že vydával nesmyslné příkazy, které firmu dokonce poškozovaly.

Výsledkem byl totální chaos, což se samozřejmě doneslo i ke konkurenci. Nakonec se mezigenerační obměna nikdy neuskutečnila. Otec zemřel a předání firmy se dořešilo až v rámci dědictví.

Je důležité si uvědomit, že chyba byla na straně otce, který předání firmy nejdřív zahájil, ale pak již nespustil správné procesy mezigenerační obměny, nestanovil jasný deadline předání, ani nezvolil konkrétního nástupce.



obrovská chyba. Hlavní problém byl v tom, že se proces předávání zastavil někde v polovině a dál se o něm jen mluvilo. Majitel svůj odchod oddaloval s tím, že ještě musí něco dodělat a obměna se odehraje až příští rok.

Jak vybrat vhodného kandidáta mezi více potomky?

Šéf může být jen jeden, jinak bude ve firmě chaos. Jak ale vybrat vhodného kandidáta mezi více potomky? Stejně jako všude i zde platí,

že člověk by měl dělat to, co umí nejlépe. Pokud je někdo schopným ekonomem, tak by měl zpracovávat finanční plány a rozpočty, a ne dělat obchod.

Ředitel firmy by zase měl umět organizovat sebe i své podřízené, strategicky a analyticky myslet a být přirozeným lídrem. A samozřejmě by měl mít o firmu zájem. Výběr nástupce je analytický proces, a proto je dobré mít vedle sebe zkušeného člověka, který přinese nezávislý pohled na věc a netahá do toho emoce.

Jak by měla mezigenerační obměna ideálně probíhat?

Je třeba si uvědomit, že mezigenerační obměna je **proces na několik let**, během kterých potomci nabírají **zkušenosti** a postupně dostávají větší **odpovědnost**. Základem je, aby začali ve firmě pracovat na nižší pozici a postupně se propracovávali výše, aby dobře poznali všechny procesy a také mohli sledovat svého rodiče, jakým způsobem firmu řídí a řeší určité situace.

Klíčové je nástupci předávat kompetence postupně. Začíná se logicky u věcí, které firmu nepoloží, když je pokazí, ale zároveň mají viditelný efekt, který potomkovi dodá jistotu v jeho schopnosti. Důležité je nechat ho úkoly dotáhnout do konce a nezasahovat, i kdyby měl udělat chybu, protože díky tomu získá cenné lekce a zkušenosti.

Pro úspěšnou mezigenerační obměnu je zapotřebí pevně stanovený deadline, ke kterému předání firmy proběhne. V opačném případě hrozí, že se proces zvrhne v neustálé oddalování. Pokud ve skutečnosti nedokáže majitel firmu „pustit“ do rukou někomu jinému, raději by měl místo mezigenerační obměny zvážit prodej.

Po předání podniku může zakladatel zůstat v roli poradce. Musí si ale uvědomit, že konečné rozhodnutí nyní leží na jeho nástupci, který za firmu nese reálnou odpovědnost.

Kdo je Michal Rádek?

Michal Rádek prošel jako krizový manažer desítkami firem, které čelily různorodým situacím od hrozícího bankrotu přes dobývání zahraničních trhů až po fúze. Nyní jako krizový poradce a konzultant učí majitele firem řešit problémy samostatně, aby se u nich krize už neopakovala. Majitelům a zakladatelům rodinných podniků pomáhá s následným ekonomickým a technologickým rozvojem. Pro majitele, zakladatele a nástupce v rodinných firmách poskytuje osobní konzultace nebo vzdělávací programy: workshopy a přednášky. Nabídku si můžete prohlédnout na www.michalradek.cz.



Léčení firem

P / R / K

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

KONTAKT

TEL: +420 221 430 111

E-MAIL: prague@prkpartners.com

WEB: www.prkpartners.cz



JUDr. Ing. Tomáš Vlasák

PRK Partners

Vyhnete se rizikům podnikání

V 90. letech minulého století na území České republiky a Slovenska vznikla řada rodinných firem, které dnes běžně dosahují ročních obrátů ve výši 50 až 250 mil. Kč, v ojedinělých případech i podstatně více. Jejich vlastníci tyto podniky vytvořili na základech provozů koupených v rámci malé privatizace, nebo firmy vybudovali sami zcela od základu. V českém prostředí je rodinný podnik definován legislativou, avšak hlavním aspektem je to, že vedení a vlastnictví firmy je v rukách rodinných příslušníků.

Postupem času se vlastníci firem potýkají s řadou otázek: *Kam budu směřovat svou firmu?*

Chci si firmu udržet nebo ji prodám, dokud má hodnotu? Předám firmu svým potomkům? Mimo jiné se s přibývajícím věkem zakládajících rodinných příslušníků prohlubují obavy z neočekávaných zdravotních nebo rodinných situací, či náhlých tržních hrozeb. Proto by měli být majitelé firem obezřetní a myslet na každou možnou situaci, která může ovlivnit chod celé firmy a rodiny. Je na zvážení náhradní plán provozu rodinné firmy, který zabezpečí její fungování bez výrazného omezení provozu a zbytečného navýšení nákladů.

Rodinné firmy během svého fungování mohou dosahovat mimořádných úspěchů, za nimi je

však skryto mnoho problémů a výzev, kterým musí jejich zakladatelé a vedení čelit. V průběhu existence firmy dochází k obměně osob, které stojí v čele firmy a vzniká tak otázka vhodného obsazení. Oproti klasickým větším korporacím nemají rodinné firmy zavedený rotační mechanismus na vedoucích pozicích.

V rodinných firmách se mohou snadno firemní záležitosti přenést z práce k rodinnému krbu a naopak. V případě složitější majetkové či vlastnické struktury si tyto situace žádají odbornou pomoc specialistů, a to především efektivní přípravu akvizičních smluv, poradenských služeb, statutů, plných mocí, daňového plánování, a dalších právních úkonů.

Kdo jsou PRK Partners?

PRK Partners je advokátní kancelář, která na trhu právního poradenství působí již téměř 30 let. Prostřednictvím svých kanceláří v Praze, Ostravě a Bratislavě poskytuje právní služby v mnoha odvětvích v čele se silnými týmy, které se specializují na konkrétní právní oblasti s vysokou kvalitou poskytovaných služeb.



Našich téměř 100 právníků v České republice a na Slovensku poskytuje právní služby v českém, anglickém, německém, ruském a čínském jazyce. Řada našich partnerů a advokátů jsou členy zahraničních advokátních komor, např. JUDr. Ing. Tomáš Vlasák,

který je advokátem v Anglii a Walesu.

PRK Partners má navíc specializovaný tým daňových poradců a díky této široké specializaci dokážeme poskytnout komplexní poradenství počínaje ad hoc poradenstvím po strukturování majetkových transakcí.

Díky kancelářím sídlícím jak v České republice, tak na Slovensku máme přehled a znalosti českého i slovenského právního systému. A díky členství v mezinárodní organizaci Lex Mundi zajišťujeme klientům poradenství v dalších 125 zemích na světě.

Naše služby

Jsme moderní advokátní kancelář, která ctí tradiční pojetí advokacie jako osobní a důvěrné služby. Dbáme na individuální přístup ke klientům a k jejich problémům. S každým klientem komunikujeme srozumitelně, s odbornou pečlivostí, včas a navržená řešení odpovídají dané situaci fakticky i z hlediska právního režimu.

„Našim stávajícím i budoucím klientům nabízíme poradenství nejen při zakládání obchodních společností, ale i při jejich restrukturalizaci či likvidaci. Dlouhodobě spolupracujeme s klienty v průběhu jejich expanze v regionu střední Evropy a během různých etap jejich rozvoje,“ upřesňuje poskytované služby advokát JUDr. Ing. Tomáš Vlasák a dodává *„rodinným firmám nejčastěji pomáháme se správou a řízením podniku, majetkovými restrukturalizacemi, založením společných podniků, poskytujeme M&A poradenství, vytváříme motivační plány pro zaměstnance a plány nástupnictví.“*

Ačkoliv jsme advokátní kanceláři, z důvodu vzrůstající poptávky po komplexním poradenství jsme v minulosti rozšířili naše služby o daňové

poradenství. Náš interní daňový tým se skvěle orientuje ve všech oblastech daňového poradenství (DPH, spotřební daně, daně z příjmu apod.), a to z pohledu českého práva i mezinárodních aspektů. Daňové poradenství hraje kritickou roli při strukturování majetkových převodů.

Naši klienti

Naše klientela je velice pestrá díky rozdílným specializacím našich advokátů. Obecně však

mezi naše klienty patří rodinné podniky, tuzemské i zahraniční banky, pojišťovny, fondy, stavební a developerské společnosti, podniky působící v oblasti potravinářského průmyslu a farmacie, individuální investoři a podnikatelé.

V rámci společenské odpovědnosti podporujeme Nadaci Terezy Maxové dětem a v rámci podpory vzdělávání a inovativního přístupu k právu rovněž Randovu nadaci, reSITE či RC Tatra Smíchov.



P / R / K

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

P / R / K

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Praha / Bratislava / Ostrava

O krok **napřed**

nejen v právním poradenství pro rodinné firmy

- správa a řízení firmy
- založení a řízení společných podniků (joint ventures)
- majetkové restrukturalizace
- poradenství při nákupu i prodeji firem
- poradenství při spojení s jinou firmou
- motivační plány pro klíčové zaměstnance
- daňové poradenství
- příprava plánů nástupnictví
- compliance
- úvěrové a dluhopisové financování



www.prkpartners.cz



Jiří Dvořák

KONTAKT

TEL: +420 739 804 396

EMAIL: schuzka@prodavamefirmy.cz

WEB: www.prodavamefirmy.cz

prodavamefirmy.cz

VYŘEŠTE SVOJI BUDOUCNOST S NÁMI

Společnost prodavamefirmy.cz, s.r.o. poskytuje komplexní poradenství v souvislosti s prodejem firem a vyhledáváním zájemců, kteří majitelům zaplatí férovou cenu a zajistí další pokračování podniku.

O specifických aspektech prodeje malých a středních firem jsme si povídali s partnerem společnosti Jiřím Dvořákem.

Proč společnost vznikla?

Za vznikem společnosti byla především myšlenka pomoci majitelům menších firem najít vhodné zájemce o koupi jejich podniků.

Reagovali jsme na situaci, kdy na trhu neexistuje poradenská firma, která by se zabývala menšími podniky, a přitom poskytovala standardní M&A poradenství za dostupných finančních podmínek. Současně jsou za těmito firmami lidské příběhy, které nás fascinují, a které si zaslouží vyústit v úspěšný prodej firmy.

Naše dosavadní výsledky nás přesvědčují o tom, že tato aktivita měla a má smysl. A to je dobrá zpráva především pro majitele a zakladatele firem, kteří uvažují o tom, jak s firmou dál naložit, a rozhodují se o prodeji.

Co je hlavním cílem společnosti?

Cílem společnosti je poskytnout profesionální zastoupení během celého prodejního procesu, a to prostřednictvím zkušených poradců s více než 20letou praxí v tomto oboru a za využití stávajícího zázemí, které máme k dispozici.

Jaké služby společnost prodavamefirmy.cz svým klientům poskytuje?

Naším klientům poskytujeme komplexní podporu během celého prodejního procesu – tedy od počátečního mentoringu, přípravy klienta a společnosti na prodej, přes odhad tržní hodnoty firmy, fázi marketingovou a negociační, až po úspěšné dokončení transakce.

Stěžejní službou je však propojení prodávajících s vhodnými zájemci o koupi. Tedy s takovými, kteří zaplatí férovou cenu a zajistí další pokračování podniku. A protože prodej menších firem je často velice komplikovaný a náročný, a konvenční metody vyhledávání potenciálních zájemců často nefungují, vytvořili jsme a spustili platformu s nabídkou zavedených firem k prodeji. K nabídkám mají po registraci přístup zájemci, kteří jsou sami aktivní při hledání své budoucí firmy. Naše databáze nyní čítá nižší stovky individuálních, strategických a finančních investorů či zástupců Family Offices. Databáze průběžně narůstá o nové zájemce.

Kdo jsou vaši klienti?

Našimi klienty jsou majitelé či majitelky malých, středních a rodinných firem, kteří by rádi podnik předali, ale nemají přirozeného nástupce. Podnikají v různých oborech a obrat jejich společností se pohybuje od 10 do 300 milionů korun.

Jaké jsou vaše zkušenosti?

Máme za sebou desítky prodaných firem, dlouholeté zkušenosti s vedením prodejních procesů, vyhledáváním investorů a vyjednáváním podmínek různých typů transakcí. Máme bohaté zkušenosti s právní a daňovou podporou klientů, strukturováním transakcí a vyjednáváním smluvní dokumentace. Víme, jak maximalizovat výnos z prodeje, které prodejní procesy fungují, a s čím neztrácet čas. Klienti jsou podporováni zkušenými profesionály, takže se rizika minimalizují. Tímto přirozeně rostou šance na bezpečný a výhodný prodej firmy.

Proč si klienti ke spolupráci vybírají právě vás?

Proces prodeje je čím dál víc standardizovaný, proto přibývá jednotlivců či méně zkušených poradců, kteří mají pocit, že dokážou klienta před zájemci o koupi dobře zastoupit, vyjednat nejlepší podmínky a kupní cenu a dostatečně ho ochránit před možnými riziky.

U nás se o klienta a prodej jeho firmy nestará jednatel, ale zkušený tým se specializací a hlavně prokazatelnou historií. Klademe důraz na to, aby odborné služby vždy poskytoval seniorní poradce. Nespornou výhodou je, že máme projektové, ekonomické, analytické, právní a daňové poradce pod jednou střechou. Můžeme tak pracovat mnohem efektivněji a rychleji. Většina našich klientů prodává firmu poprvé a současně i naposledy. Není tady prostor pro žádné pokusy či chyby. Pro veškeré činnosti máme jasně stanovené postupy, kterými se během prodeje řídíme. Klient se dále může spolehnout na náš flexibilní a transparentní přístup.

Jak probíhá spolupráce s klientem?

Při úvodní schůzce konzultujeme jeho záměr, zjišťujeme základní informace o společnosti a její kondici, snažíme se vyhodnotit aktuální situaci a reálnost prodeje, procházíme hlavní milníky prodejního procesu a vzorové realizace. Informujeme klienta, jak bude spolupráce vypadat, jakou přidanou hodnotu dokážeme přinést a jak jsme odměňováni. Pokud se dohodneme na spolupráci, klient obdrží seznam požadovaných informací a dokumentů, začíná příprava podkladů a po jejich odsouhlasení následuje fáze, ve které dosahujeme dohodnutých milníků.

Pokud někdo zvažuje prodej firmy, co má udělat?

Je to velmi jednoduché. Zájemci nás mohou kontaktovat telefonicky, e-mailem, nebo vyplnit formulář na našich webových stránkách. Dohodneme si termín úvodní konzultace, ať už osobně nebo online, a spolupráce může začít.





KONTAKT

TEL: +420 251 151 111

E-MAIL: cz_info@pwc.com

WEB: www.pwc.com



PwC Česká republika

Nástupnictví v době nového paradigmatu

„Nástupnictví ve firmách nikdy nebylo tak aktuální jako nyní.“

Že tuhle větu slyšíte posledních deset až patnáct let pořád? A že už jejímu obsahu ani nevěříte? To první je pravda, v tom druhém byste si měli poslechnout argumenty a postřehy z aktuální praxe. A následně možná usoudíte, že na úvodní větě článku přece jen něco bude.

Nejprve to základní a nejpochoptelnější. Generace porevolučních zakladatelů z řad tehdejších čtyřicátníků už oslavila sedmdesáté narozeniny. A to je opravdu věk, kdy si člověk potřebuje zejména fyzicky odpočinout.

Stresová práce ředitele ale bohužel příliš odpočinku nenabízí.

Nepřidala tomu ani pandemie, která skrze obří nejistotu dávala zabrat nervům managementu napříč obory. Nyní, při vyhlídce na návrat normálních časů, tak může být dobrý prostor pro započetí kompletní nové etapy. I s tím, že „otcové zakladatelé“ vedení svěří někomu jinému.

Tomu nahrávají i další okolnosti: od regulátorů i obchodních partnerů přichází tlak na environmentální opatření a snižování uhlíkové stopy - fenomén, na který se hlavně průmysl

dosud díval spíše s rozpaky. Zároveň je trh práce pořád našponovaný. Dnešní generace tolik potřebných pracovníků je náročnější a zkrátka „jiná“. Velkou proměnou prochází i automobilový průmysl, který je tahounem české ekonomiky a změnu rozlévá dál.

Všechno se dá samozřejmě řešit, ale svým rozsahem to bude nejspíš vyžadovat významnou změnu v přemýšlení, nastavení pracovních procesů nebo výrobních technologií. S tím souvisí i významné investice, a to už se začínáme bavit o projektu s mnoholetým horizontem. Do něj by se už možná měl opravdu pustit někdo z nástupců. No jo, jenže kdo?

Pokud jasného nástupce už máte, tak gratulujeme. Ale takové štěstí má málokdo. Pokud jste si jistí, že nikdo z rodiny nebo z okolí není vhodným kandidátem na stoprocentní předávku, tak máte svým způsobem také štěstí. Je totiž výborná doba pro prodej firmy.

„Český trh fúzí a akvizic, jehož podstatnou část tvoří rodinné firmy, se rozjel do nečekaných obrátek. Po klesajících pandemických kvartálech je tu historicky bezprecedentní oživení, které přináší akvizičním poradcům dvojnásobek či trojnásobek práce v porovnání s rokem 2019,“ vypočítává Jaroslav Rummler, specialista na fúze a akvizice z PwC Česká republika. A ano, na mysli má opravdu srovnání s předpandemickým rokem 2019.

Částečně se jedná o odloženou poptávku, částečně jde o efekt trhu „přetékajícího“ penězi investorů. Ti je našetřili v obavě z krize, která se posléze v očekávaném rozměru nedostavila. „Jak mezi tuzemskými, tak i zahraničními investory je

ted' o české firmy obrovský zájem, což se projevuje i do částek, které jsou ochotni zaplatit. Valuace v posledních měsících výrazně vyrostly a nějakou dobu se ještě pravděpodobně na vrcholu udrží,“ vysvětluje Rummler z PwC.

Štěstí máte i v tom, že se samotným prodejem vám poradci - například právě ti z PwC - rádi pomohou. A to od A do Z ve všech čtyřech fázích prodeje, tedy od přípravy přes marketing a hloubkové prověrky uchazečů, až po uzavření transakce. „Jedná se konkrétně o úkony, jako je příprava teaserů, informačních memorand nebo long-listu a short-listu investorů, následně důvěrné oslovování potenciálních investorů, vyhodnocování nabídek, příprava data roomu a ve finále návrh parametrů transakční dokumentace a finální closing včetně vypořádání transakce,“ vyjmenovává zkušený transakční poradce Rummler.



Jaroslav Rummler, FCCA

Relativní novinkou v tomto ohledu jsou procesy, které si žádá výše zmíněný tlak na fenomény udržitelnosti a ESG. Jinými slovy, přenastavení firmy takovým způsobem, aby byla ještě atraktivnější pro investory, na něž banky kladou čím dál přísnější nároky ve snaze mít co „nejzelenější portfolio“. I tomu se v PwC věnují.

„Doporučujeme zahrnout ESG klauzule přímo do společenské smlouvy. Zamyslet se nad projekty, které například posílí energetickou efektivitu výrobních procesů. Pečlivě zanalyzovaná ESG rizika promítnout do obchodní strategie. Nastavit nově interní procesy, etická pravidla podnikání a funkční compliance program. Do reportingu kromě finančních výsledků zahrnout i zveřejnění nefinanční ukazatelů společnosti podle existujících standardů,“ vypočítává advokátka Kateřina Mandulová z PwC Legal.

I přesto, že až na výjimky nic z toho zákon zatím nevyžaduje, investice do těchto operací se vyplatí. „Být v tomto ohledu napřed může mít při prodeji společnosti přímý dopad na cenu firmy,“ dodává Mandulová.



To jsme ale pořád probírali první variantu, tedy prodej. Čím dál častější je ovšem situace, že nějací kandidáti na pokračování jsou, ale očekávání, ambice a vztahy mezi nimi nejsou úplně symetrické a vyjasněné.

„Nový občanský zákoník před pár lety i v tomto ohledu ustanovil užitečné nástroje, které pomůžou řešit i komplikované dědické situace.

Jde hlavně o tzv. odkazy, dědickou smlouvu a svěřenské nástupnictví,“ vysvětluje advokát a associate partner PwC Legal Petr Kincl.



Tímto způsobem se dá podle potřeb dobře podchytit, kdo a jak bude moci s majetkem nakládat, či naopak, kdo zaujme další pozice v dědické linii. „Obecně ale tvrdím, že není nutné využívat všechny možnosti a naopak se vyplatí dát potomkům volnost. Koneckonců, původní majitelé to taky zvládli, i když zpočátku s řízením firmy zkušenosti mít nemohli,“ radí Kincl a dodává, že pokud jsou poměry v rodině opravdu složité, nabízí se instrument svěřenského fondu. „Ten je hodně využívaný v zahraničí, kde je hlavní motivací vysoká dědická daň. V Česku to tak ale není, a proto mezi hlavní výhody patří, že majetek zůstává ucelený a správou může být pověřen jak člen rodiny, tak i profesionál. Nevýhodou je ale určitá rigidita tohoto nástroje,“ uzavírá.



pwc

OFFLINE UDÁLOST ROKU PRO FINANČNÍ PROFESIONÁLY



**PAVEL
TUREK**



**VLADIMÍR
PIKORA**



**DAN
PŘIBÁŇ**



**MODERUJE
DANIELA
PÍSAŘOVICOVÁ**

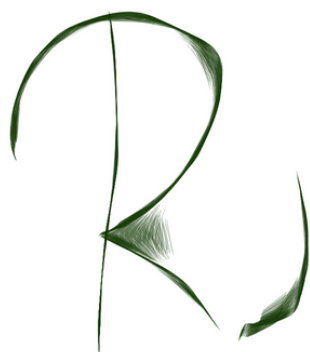
KONFERENCE A VELETRH FINANCE | REALITY | OSOBNÍ ROZVOJ

- Profesionalizace finančních poradců
- Digi fórum
- Spanilá jízda kryptoměn
- Finance a umělá inteligence
- Příběh prodává – představení zajímavých FKI
- Budování investorské komunity
- Vývoj na realitním trhu

**SLEVOVÝ KÓD
WEALTH - 500 Kč**



13. 10. 2021 | OSTRAVA | GONG
WWW.COLORS-OF-FINANCE.CZ



KONTAKT

TEL: +420 728 632 692

E-MAIL: sekoss@sekoss.cz

WEB: R Hajpor - rozjezd podnikání



Mgr. et Bc. Petra Hájková

R HAJPOR - SEKOSS

Váš poradce pro rozjezd podnikání

R HAJPOR - rozjezd podnikání je konzultační služba pro rodinné firmy (malé, střední podniky a startupy). Program R HAJPOR - rozjezd podnikání vznikl v roce 2015 jako součást firmy SEKOSS, s.r.o (čištění vody při procesu mytí dopravní techniky).

„Od počátku jsem věděla, že chci pomáhat podnikatelům, včetně rodinných firem a jednotlivců, ať už se jedná o absolventy a studenty, rodiče na rodičovské či mateřské dovolené nebo o podnikatele bez ohledu na věk, kdy s podnikáním začali. Z tohoto důvodu se

zaměřujeme i na podnikatele 40+, 50+ a 65+.

Důležité je chtít začít podnikat,“ říká zakladatelka Petra Hájková a dodává, „věnovat se poradenství pro rodinné firmy vycházelo z praxe, ve které jsem vyrostla. Po rodičích jsem třetí generace, která se věnuje podnikání ve firmě. Rodinné firmy jsou podle mě v každé ekonomice důležité. Sama jsem viděla, jak funguje naše rodinná firma působící v oblasti vodohospodářských staveb a služeb. Zakládáme si na komunikaci se zákazníkem, kde přijímáme jeho představu a radíme, jak postupovat dál.“ Na programu Petra spolupracuje i s externími spolupracovníky.

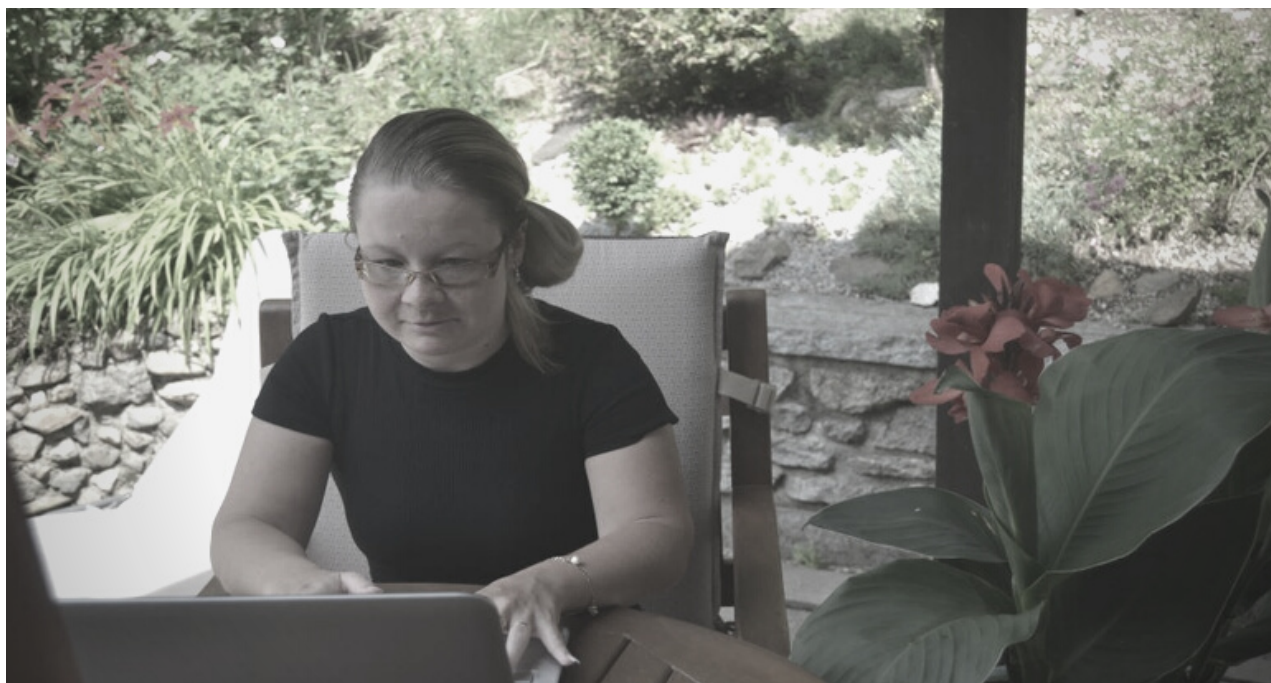
Kdo jsou vaši zákazníci?

Naše zákazníky tvoří rodinné firmy, začínající podnikatelé (startupy), drobní podnikatelé, jednotlivci a firmy, které na trhu jsou a chtějí změnit nebo rozšířit nabídku svého podnikání. Například jsme se setkali s klientkou, která se věnuje grafice, marketingu apod. Vedle toho je jejím koníčkem publikační činnost. Hledala nový podnikatelský záměr. Když jsem viděla, s jakým nadšením mluví o knihách, doporučila jsem jí, aby se z koníčku stala plnohodnotná součást jejího portfolia.

zaměřené na Základy vedení lidí v rodinné firmě a na téma leadership.

Co vás odlišuje od jiných konzultačních služeb?

Určitě široká nabídka služeb od poradenství v oblasti: přes dokument HR startup, ZAČPOP až po program Malá firma se vzdělává a BUBIDEA. Je to proto, aby zákazníci měli z čeho vybírat. Ráda s klienty hovořím tváří v tvář i online. Pokud radím rodinným firmám, potřebuji mluvit se zakladateli i s nástupci a poznat je při rozhovoru.



U R HAJPOR - rozjezd podnikání je také podstatné, že se věnujeme malým a středním podnikům, včetně rodinných firem. Na mikro firmy se zaměřujeme především proto, že se na ně zapomínalo, a i ony by měly mít možnost konzultace v oblasti řízení lidských zdrojů, vytvoření koncepce vzdělávání nebo obsahu pro sociální sítě. Do každé služby se snažíme vnést něco z rodinných firem: management, vztahy ve firmě, dosažení zisku. Nabízíme také vzdělávací kurzy, a to i v angličtině. Nově chystáme kurzy

Spolupracujeme také s naší externí kolegyní, která nám pomáhá získat další pohled na firmu. Využíváme tzv. videozprávu z rodinné firmy. Jde o video natočené v prostředí rodinné firmy nebo video se členy firmy. Poslední, co považují za podstatné v rámci konzultace, je svoboda a variabilita. Svoboda spočívá v tom, že pokud klient nechce zřídit účet na nějaké sociální síti nebo má na zakázku stanovený rozpočet, snažíme se najít takového dodavatele služeb, který jej splní.

Zaujal mě projekt Malá firma se vzdělává. O co jde?

Tento program pracuje s potřebou vzdělávání zakladatelů rodinných firem. V rámci projektu také konzultujeme individuální plán vzdělávání firem do 50 zaměstnanců. Kurz lze přizpůsobit potřebám klienta.

Co je to HR STARTUP a ZAČPOP?

HR STARTUP® je náš vlastní dokument, koncepce oblastí HR pro potřebu rodinné nebo začínající firmy. Tento dokument odpovídá na otázku, jakým stylem funguje nábor, odměňování, adaptace nebo personální plánování. Je možné vybrat si sepsání dokumentu pro všechny oblasti nebo jen pro ty, jež chce řešit podnikatel jako první. Většinou vytváříme podklady pro jednu až tři oblasti. Celkový koncept je časově náročnější. Pokud si klient vybere pouze části dokumentu a posléze zjistí, že potřebuje další pomoc, domluvíme se na dalším postupu.

ZAČPOP® vychází z mojí osobní zkušenosti. R HAJPOR-rozjezd podnikání rozšířil nabídku služeb naší rodinné firmy. Nepotřebovala jsem tedy klasický podnikatelský plán. I přesto jsem měla potřebu sepsat si poslání a směr služby. ZAČPOP pracuje s reálnými, aktuálními informacemi. Zde nepracujeme s odhady. Časem chceme přidat podnikatelské plány i pro drobné firmy a startupy do 10 zaměstnanců.

Aktivně se zapojujete i do vydavatelské činnosti, je to tak?

Ano, sama jsem vydala dvě knihy Colourful Startup Business a Barevný rozjezd podnikání. Zároveň jsem ale chtěla vytvořit službu pro lidi,

kteří by se chtěli podílet na své knize a být u všeho, co se se kolem vydání publikace děje. Můžeme knihu autorovi vydat nebo mu pomoci s výběrem vydavatele. Spolupracujeme s jedním globálním vydavatelem pro nezávislé autory a dvěma českými partnery. Máme kontakt i na copywritery a editory. Autor si může svou knihu distribuovat a prodávat na svých stránkách.

Co je BUBIDEA?

BUBIDEA je služba, v rámci které je možné koupit svůj podnikatelský nápad. Máme databázi záměrů chybějících na trhu. Na zákaznických zůstává založení firmy. Lze si také vybrat varianty s přihlédnutím k tomu, kolik peněz můžete nebo chcete do nápadu vložit. Každý, kdo má zájem o tuto službu, se může podívat na oblast nápadu a v případě zájmu sepíšeme Smlouvu o mlčenlivosti. Cena se liší. Například případová studie stojí 3.630 Kč.

Jaká je budoucnost společnosti?

Chceme pokračovat v našem konzultačním programu a pomoci vzniku novým firmám. Chystáme nové kurzy pro leadership v rodinných firmách apod. V SEKOSS plánujeme začít s prodejem a výrobou nového produktu - udržitelných kosmetických masek.





ROSE GARDEN
CONSULTING

KONTAKT

TEL: +420 602 512 561

E-MAIL: ditmar@rosegardenconsulting.cz

WEB: www.rosegardenconsulting.cz



Martin Ditmar

ROSE GARDEN CONSULTING

Správa podnikatelských aktivit a mezigenerační předání rodinných firem

Naše společnost se zabývá správou podnikatelských aktivit rodinných firem a mezigeneračním předáním. Věříme, že naše zkušenosti a široká škála služeb mohou rodinným firmám tento přechod značně usnadnit.

Firmám pomáháme v získání nových obchodních příležitostí, zlepšení reportingu, controllingu či zdokonalení finančního zdraví firmy. Rádi také připravíme strategii, která firmám pomůže nalézt budoucí směr jejího podnikání.

V České republice v současné době poprvé v historii dochází ke generační obměně

v rodinných firmách. To může přinést do podniku určité pochybnosti a nejasnosti. Statistiky nám ukazují, že až 70 % rodinných firem po takovém předání skončí, protože chybí řád, vize i zkušenosti. Naším cílem je toto číslo v České republice snížit a zajistit českým rodinným firmám prosperitu i pro příští generace. Jedním z neúčinnějších způsobů řešení je vytvoření rodinné ústavy.

Tu lze vnímat jako kodex upravující vztahy členů rodiny k dané společnosti, který vždy odráží individuální hodnoty a potřeby každé rodiny. Členové rodiny si do své ústavy tak mohou

zakotvit zejména etické zásady, na nichž jejich rodina stojí, proces řešení konfliktů, hospodaření s rodinným majetkem,



požadavky na členy orgánů společnosti, podmínky, za nichž bude vyplácen podíl na zisku, a další. Rodinné ústavy jsou však nejčastěji využívány právě k nastolení jistoty ohledně předání podniku další generaci a stanovení podmínek, za kterých se tak stane.

Rose Garden je připravena dle individuálních potřeb ústavu vytvořit. Je důležité mít na paměti, že při její tvorbě nelze vycházet z žádných obecných vzorů. Každá rodinná ústava je originálem, který naprosto vystihuje jednotlivé hodnoty každé rodinné firmy.

„Předání své rodinné firmy mladším generacím je leckdy složitější, než její vybudování. Může přinést nejistotu ohledně budoucího uspořádání a také ohledně role, kterou má nastupující generace ve firmě vykonávat,“ říká Martin Ditmar, zakladatel a výkonný ředitel Rose Garden Consulting. Zkušenosti nasbíral ve více než dvacetileté praxi v prostředí německých korporátních společností jak v České republice, tak i ve státech střední a východní Evropy. Díky tomu získal velké zkušenosti s řízením malých

firem i nadnárodních organizací a je nyní připraven je předat a pomoci s případnou reorganizací rodinných společností.

Věříme, že pro správné a úspěšné uchopení problematiky Family Governance je klíčové nabízet široké spektrum služeb, které pokryjí veškeré požadavky našich klientů. Vedle podnikatelského poradenství nabízí naše společnost také právní služby.

Ty pro nás zajišťuje **advokátní kancelář Šubrt Ditmarová Vančurová**. Advokátní kancelář si zakládá na vysoké úrovni specializace, odbornosti a individuálním přístupu.



AK Šubrt Ditmarová Vančurová

Jejimi klienty jsou zejména malé a střední podniky, kterým zajišťuje právní poradenství včetně správy osobního a rodinného majetku či zastupování ve sporech.

V neposlední řadě patří do naší palety služeb i Wellness & Spa Boutique Hotel Villa Memories, který byl oceněn jako nejlepší evropský butikový hotel a v celosvětovém měřítku patří do první čtyřky. Díky unikátnímu propojení našich poradenských i právních služeb s hotelem Villa Memories jsme schopni splnit našim klientům každé přání. Věříme, že právě prostory naší vily jsou optimální pro případná setkání s klienty.

si vychutnat skvělé jídlo společně s lahví Prosecca. Rose Garden Consulting své klienty ráda provede procesem mezigeneračního předání v rámci rodinných firem, pomůže jim nastavit pravidla pro setkávání rodinného shromáždění, nabídne pomoc se správou rodinného a firemního majetku a v neposlední řadě v případě potřeby poskytne právní poradenství.



Díky jejímu jedinečnému interiéru a službám jsme schopni se s našimi klienty sblížit a vybudovat si u nich důvěru, která je pro nás nesmírně důležitá. Můžeme zde s nimi probrat podrobnosti naší vzájemné spolupráce a u toho

Jsme přesvědčeni, že nabízíme jedinečnou škálu služeb, které se nám podařilo doladit do nejmenších detailů. Jsme schopni se plně přizpůsobit požadavkům a představám našich klientů, které jim pomůžeme zrealizovat.



REJSTŘÍK

SEZNAM POSKYTOVATELŮ PORADENSTVÍ PRO RODINNÉ FIRMY V ČESKÉ REPUBLICE

A

ABS Group
AK Bajerovi
AK Hradec
AK JUDr. Hugo Körbl
AK Polverini - Strnad
AK Sudolská
AK Špyňar
AK Valouch
AK Vítek, Mrázek, Kramný
Altaxo
Arfin
AV LEGAL
AZ Legal

B

BDO Czech Republic
BNP Paribas
Bpd Partnes
bpv BRAUN PARTNERS

C

Centrum andragogiky
Centrum pro rodinné firmy
Comeflex
Consillium
CONTO Servis
CO-PILOT
COPRA
Corlox
Czech Family Office
CzechInvest

Č

Česká spořitelna
ČSOB Rodinné firmy

D

Deloitte Česká republika
Diamant Partners
Dittman Consulting
DK Family Office

E

EEIP
Ekonom pro lidi
EMUN Family Office
Eversheds Sutherland
Eyrie

F

Family Business Network Czech
Firemní sociolog

G

Genesis Consulting
GRANT Thornton

H

Havlíček & Partners

CH

Chamr & Partners

I

IT Progres

J

J&T Family Office
JFK Legal

K

Kopcil CZ
KPMG
Kunz a partneři

L

Léčení firem
Leona Řežabová

M

Macaláková & Partners
Minority Investments
Multi Family Office

REJSTŘÍK

SEZNAM POSKYTOVATELŮ PORADENSTVÍ PRO RODINNÉ FIRMY V ČESKÉ REPUBLICCE

N

New Dimension
Noerr AK
NOVO Solution

O

Oldřich Janda Consultancy

P

Pavelka s.r.o., advokátní kancelář
Perfomie
Petr Kmošek
PKF Family Office
PRK Partners
Private Wealth Group
Prodavamefirmy.cz
PwC Česká republika

R

R2G Family Office
R-Hajpor
Rose Garden Consulting
RSM CZ

S

SAMAK
Sancho Panza
Save and Capital
Selli
Spousta energie
Squire Patton Boggs
Starteepo
Swiss Life Select Česká republika
Synergea

Š

Štěpánka Duffková

T

Tarpan Managers
The Family Business Unit
Top Vision

U

Universal Opportunity

V

Váš poradce

W

Wargens
Wealth Advisors
Whitesoft

Z

Změna je život
ZPartners

Ž

Žák & Partners

WEALTH

magazín

Vydavatel nepřebírá odpovědnost za škodu způsobenou použitím *Wealth Magazín-Report* nebo informací v něm obsažených. Každý klient je povinen provést vlastní analýzu rizik z hlediska právních, daňových a účetních konsekvencí, aniž by se výlučně spoléhal na informace v tomto dokumentu.

Informace uvedené ve *Wealth Magazín - Report* nemohou být považovány za nabídku k nákupu či prodeji jakéhokoliv investičního nástroje, nebo jinou výzvu či pobídkou k jeho nákupu či prodeji. Tento dokument není investičním doporučením dle nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 596/2014, o zneužívání trhu, ani nepředstavuje investiční poradenství dle zákona č. 256/2004 Sb., o podnikání na kapitálovém trhu, ve znění pozdějších předpisů.

www.wmag.cz

VYDAVATEL	PRIVATE WEALTH GROUP S.R.O.
ŠÉFREDAKTOR	EVA ULRICOVÁ
REDAKCE	REDAKCE@WMAG.CZ
ADRESA	LONDÝNSKÁ 730/59, PRAHA 2
VYDÁNÍ	ČÍSLO 4-3/2021
ISSN	2695-0685



269506850921