

Wzrost jest warunkowany zarówno przez ogólną sytuację otoczenia rynkowego, jak i specyficznie branżowego. Jest on jednak zależny od pozostałych trzech czynników.

Zyskowność w rozumieniu zdolności do generowania zysku netto oraz dodatnich przepływów pieniężnych umożliwia odtwarzanie kapitału finansowego firmy rodzinnej, a tym samym daje paliwo do wzrostu pozostałych kapitałów – ludzkiego i społecznego. Trwałość zyskowności pozwalająca na akumulację i dystrybucję zasobów pozwala na swobodę manewru.

Analitycy dokonujący wyceny przyglądają się też fundamentom biznesowym firmy, zwracając uwagę na istotę i historię biznesu, kondycję finansową oraz zdolność do zyskowności. Próbują określić ryzyka związane z wielkością biznesu, pozycją w branży, trwałością dochodów, portfelem klientów, zastępowalnością przez konkurentów, różnorodnością oferowanych produktów, a także zadłużeniem.

Głównym problemem z wycenami dokonywanymi samodzielnie przez właścicieli firm rodzinnych jest często ukryte „chciejstwo”. Często właściciele dobierają sobie taką metodę wyceny, która da im cenę pożądaną, a nie obiektywną, możliwą do uzyskania przez rynek. Bardzo typowym przykładem jest obliczenie sobie przez właściciela, ile chce dostać za swoją firmę, aby zyskać szczęście, spokój i dostatek, oraz żądanie tej ceny jako rekompensaty za życie spędzone na harówce. Jedynym uzasadnieniem jest tu psychologia – wartość firmy ma być oceną owoców życia i drzwiami do spokoju. Niestety, rynek weryfikuje takie podejście, co może oznaczać poważne rozczarowanie właściciela zamiast ukoronowania drogi życia. A wtedy w miejsce spodziewanej bez troski spowodowanej upłynieniem udziałów w firmie w celu używania odkładanych dotychczas radości życia rodzi się poczucie krzywdy z powodu „niesprawiedliwej” wyceny.

Kolejnym błędem w zakresie wyceny popełnianym przez właścicieli firm rodzinnych jest odnoszenie się do poziomów cen wyznaczanych przez spółki notowane na giełdzie. Pokusa łatwej wyceny poprzez proste porównanie jest duża. Dane finansowe spółek publicznych są łatwo dostępne, a ich cena znana. Właściciele firm rodzinnych niebędących przedmiotem obrotu na rynkach kapitałowych powinni pamiętać, że cena ich biznesu rodzinnego, prywatnego, w porównaniu ze spółkami publicznymi tej samej branży jest zwykle niższa, ponieważ: