

Czy biznes nadaje się do przekazania następnemu pokoleniu?

Część Czytelników może po przeczytaniu tego rozdziału stracić motywację do czytania następnych. Nim bowiem przystąpimy do planowania sukcesji, należy rozważyć, czy biznes jako taki nadaje się do przekazania następcom w rodzinie z szansą kontynuacji na poziomie nie gorszym niż w czasach prowadzenia przez Seniora?

Proponuję dwa testy potencjalnej zdolności biznesu rodzinnego do przekazania następnemu pokoleniu:

- test wartości wynikający z porównania wartości likwidacyjnej aktywów netto wobec faktycznie osiągalnej przez Sukcesora wartości dochodowej firmy – czyli trwałości kapitału finansowego biznesu rodzinnego,
- test zastępowalności Seniora, czyli trwałości kapitału ludzkiego biznesu rodzinnego.

Oba testy powinny być systematycznie (co pięć lat?) powtarzane przez Sukcesora dla tworzenia i modyfikacji planowania sukcesji, ponieważ biznes rodzinny działa przy założeniu zwykłej zasady kontynuacji działalności (*going concern*), jaką się przyjmuje przy zwykłych biznesach. Nie chodzi o to, czy biznes rodzinny będzie kontynuował działalność w perspektywie najbliższego roku finansowego czy kilku lat, ale czy jest REALNA perspektywa MIĘDZYPOKOLENIOWEJ kontynuacji działalności. Jeżeli nie ma takiej perspektywy – to zmienia się zespół kryteriów kształtujących typ biznesu – po prostu staje się on zwykłym biznesem, tracąc cechy rodzinności. Z punktu widzenia ekonomii czy wartości rynkowej utrata atrybutu rodzinności nie jest wadą – jest po prostu zmianą priorytetów strategicznych. Czy zmiana ta jest dobra, czy zła dla biznesu i dla rodziny, wynika z okoliczności, dostępnych możliwości i alternatyw.

Test wartości biznesu

Na temat metod wyceny pisałem w swojej pierwszej książce już w roku 1990²². Od tego czasu wiedza nie zmieniła się radykalnie, natomiast wszystkim

²² Tomasz Budziak *Ile jest warte przedsiębiorstwo* Poltext, Warszawa 1990