Home schooling-ul afacerilor de familie din România

Globalizarea crește competitivitatea. Lumea este tot mai mică. Afaceri aflate la mii de kilometri distanță sunt în competiție directă pentru o cotă din piața globală. Dispar companii cu tradiție de zeci de ani ca să le ia locul unicorni. Peisajul economic și social tot mai dinamic impune adaptarea la schimbare. Mantra care predomină este „ești agil ai viitor”.

Toate aceste aspecte sunt foarte bine înțelese de afacerile de familie din întreaga lume din moment ce 30% dintre acestea predau ștafeta către cea de-a doua generație, 10% celei de-a treia și 3% trec de borna celei de-a treia generații. Nu acelaşi lucru se poate spune despre companiile din S&P 500 a căror durată medie de viață a scăzut de la 67 de ani în 1927 la doar 15 ani în ziua de astăzi.

Logevitatea afacerilor de familie

Afacerile de familie își demostrează valoarea în timp și datorită creării unei culturi agile, care cultivă inovația și recompensează gândirea neconvențională. Mai mult decât oricare alt fel de companii, afacerile de familie au în ADN-ul lor componenta antreprenorială, permit greșelile care își propun îmbunătățirea, folosesc social media și integrează rapid în modelul lor de business cele mai noi tehnologii. Dovada? Randamentul tuturor acestor acțiuni. Media de creștere previzionată de Fondul Monetar Internațional al produsului intern brut la nivel global este 3,6% în timp ce media de creștere a veniturilor afacerilor de familie la nivel global în 2018 depășește 9%.

Merită spus că această creștere se înregistrează fără apelul la investiții din surse externe. Proprietarii preferă să dețină controlul nu pentru că toată familia se îngrijește de

”copilul” numit companie și nu vrea să-l lase la grădinița companiilor din portofoliul unui investitor, ci pentru că home schooling-ul de business răspunde mai rapid la schimbare. De exemplu, în segmente de piață cu potențial, proprietarii iau decizii rapide, cu impact pe termen mediu și lung, ca urmare a schimbărilor rapide din mediul de business, fără să treacă prin mecanisme decizionale complicate și să privilegieze beneficiile pe termen scurt ale investitorilor.

În afacerile de familie, investițiile se fac în mod țintit pe zonele de creștere tocmai pentru a capitaliza de timpuriu ceea ce se profilează drept un trend sau pentru a contracara efectul disruptiv al noilor tehnologii. Studiile ne arată că zonele de interes investițional pentru afacerile de familie din acest moment sunt lansarea de noi produse și servicii, tehnologie, capitalul uman și capacitatea de producție.

Ce contribuție au moștenitorii?

Asimilați generației de nativi digitali, moștenitorii au ochiul format să identifice potențialul de câștig sau de amenințare a unei tehnologii sau inovații disruptive. Sunt un fel de ”gardieni ai galaxiei” în ce privește identificarea trendurilor care pot să remodeleze piața în care activează compania pe care o vor moșteni de la părinți. Tocmai de aceea rolul lor este foarte important. În măsura în care ei sunt integrați mai repede și implicați în business, seniorii asigurându-se sub toate aspectele că succesorii își pot asuma responsabiltățile, se poate asigura continuitatea, se crește coeziunea familiei și performanța operațională.

Acțiuni cheie pentru a avea o afacere de familie agilă

1. Instruirea temeinică a succesorilor la școli de renume astfel încât afacerea să nu fie supusă vreunui risc și să fie lăsată pe mâini bune;
2. Cultivarea unui mediu de lucru în care greșeala nu este penalizată, ci recompensată atunci când este orientată

spre îmbunătățirea proceselor, produselor sau serviciilor;
3. Organizarea unor echipe de lucru mixte, atât ierarhic cât și funcțional, care să genereze soluții inovative și soluții de răspuns la ceea ce face concurența, sau afacerile din alte industrii;
4. Ucenicia moștenitorilor în cadrul companiei alături de părinți îi ajută să înțeleagă situațiile financiare ale companiei și să facă un management financiar solid relevant în luarea deciziilor;
5. Implicarea moștenitorilor în operațiunile companiei prin colectarea talentelor lor de nativi digitali și tranziția lor din rolul de ”copilul proprietarului” către viitorul CEO.

Autor: Florentina Șușnea, Managing Partner, PKF Finconta

* * *

Despre PKF Finconta

De peste 23 de ani, PKF Finconta este una dintre principalele 10 firme de servicii profesionale din România. Ca membri ai PKF International Ltd. suntem parte dintr-o rețea internațională de firme independente din punct de vedere legal, care oferă consultanță și audit oriunde în lume.Grupul PKF Finconta este format din patru societăți cu capital românesc: PKF Finconta, PKF Finconta Consultanță, PKF Finconta HR și Finconta Consulting SPRL, membre ale organismelor profesionale naționale CECCAR, CAFR, CCFR și UNPIR. Prin intermediul acestora oferim servicii de audit financiar, analiză financiară corporativă, consultanță fiscală, întocmirea dosarului prețurilor de transfer, servicii de contabilitate, salarizare, resurse umane, insolvență, auditarea fondurilor nerambursabile și due diligence de achiziții.