

Portret lidera polskiego biznesu



Od autorów



Bez Martina Luthera Kinga nie byłoby obalenia niewolnictwa. Bez Nelsona Mandeli nie doszłoby do zniesienia apartheidu. Bez Huberta Wagnera nie byłoby polskiego złota olimpijskiego w siatkówce, a bez Feliksa Stamma złotej ery polskiego boksu. Bez Henry’ego Forda samochód nie stałby się dobrem powszechnym. Bez Steve’a Jobsa jabłko byłoby nadal tylko owocem. Przywódcy. Każdy inny. Każdy niepowtarzalny. Bez ich wizji, pasji, dyscypliny i zdolności porywania za sobą ludzi nie byłoby postępu. To powód dla którego warto zatrzymać się nad fenomenem przywództwa. To powód, dla którego przywództwo będzie bohaterem V Forum Przedsiębiorców.

Świat polskiego biznesu również obfituje w osoby, o których można powiedzieć, że są prawdziwymi przywódcami. W osoby, które widziały coś, czego nie dostrzegli inni i dzięki swoim śmiałym działaniom osiągnęły sukces, będąc inspiracją dla przedsiębiorców zaczynających swoją przygodę z biznesem. Sprawdziliśmy, co kryje się pod hasłem – przywódca w biznesie. Wnioski z naszych analiz przedstawia raport „Portret polskiego lidera biznesowego”, w którym staramy się scharakteryzować biznesowego przywódcę w naszym kraju.

Tomasz Wróblewski

Partner Zarządzający Grant Thornton



Liderzy biznesu – w rozumieniu adekwatnym dla danej epoki – byli w Polsce zawsze. Niemniej jednak transformacja systemowa uwolniła ducha przedsiębiorczości i stworzyła warunki do działania dla ludzi, którzy nie bali się ciężkiej pracy i mieli dobre pomysły. Dziś tworzą elitę polskiego biznesu, są liderami. Osiągnęli wiele, ale nie osiadają na laurach, idą naprzód. Ich ambicje sięgają dalej niż granice naszego kraju. Potwierdzają to wyniki przeprowadzonej przez nas analizy: większość polskich liderów biznesowych prowadzi działalność na rynkach zagranicznych. O międzynarodowych sukcesach niektórych z nich wiemy, a spotkanie z polskimi markami na ulicach światowych metropolii napawa dumą. Są jednak i tacy liderzy, którzy pozostają w cieniu.

To tzw. „ukryci czempioni”, cisi bohaterowie internacjonalizacji polskiej gospodarki. Z powodzeniem rozwijają działalność na rynkach międzynarodowych, współpracując z odbiorcami z wielu krajów, nie są jednak znani szerszej publiczności, ponieważ oferują specjalistyczne rozwiązania. Razem z „narodowymi czempionami” są dumą polskiej gospodarki, przyczyniając się do promowania naszego kraju za granicą. Jednocześnie stanowią ważne ogniwa rynku krajowego i obywateli swoich „małych ojczyzn”.

Michał H. Mrozek

Prezes Zarządu HSBC Bank Polska

Kluczowe wnioski

Średnia wieku
polskich właścicieli stu
największych prywatnych
firm (według rankingu
„Rzeczpospolitej”) wynosi
58 lat

Biznesowe
wykształcenie wydaje
się zbędne, aby być
skutecznym przywódcą
– **aż 60 proc. liderów
to umyśły ściste**

**Rodzina
to podstawa**
– aż 84 proc. polskich
liderów biznesowych
zatrudnia swoich bliskich.

Statystyczny
polski lider przez
pierwsze 7 lat kariery
pracował na etacie,
a **biznes otworzył
w 32. roku życia**

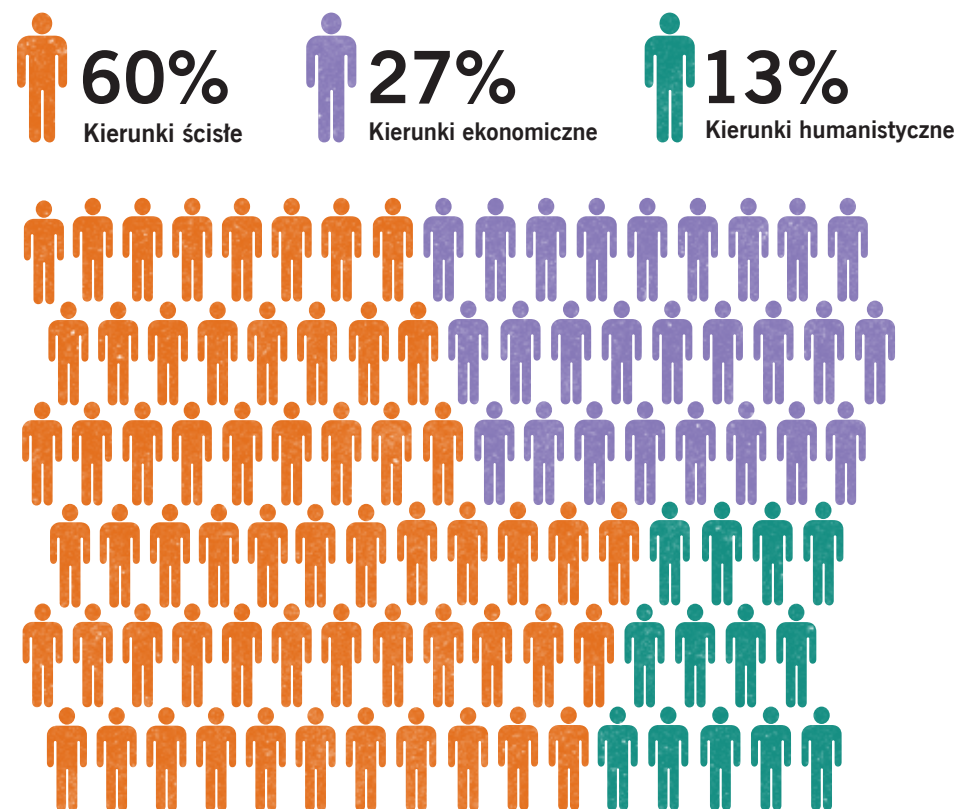
Umysły ściśle rządzą w biznesie

Wydawałoby się, że jedną z kluczowych cech skutecznego przywódcy jest menedżerskie wykształcenie. Śledząc życiorysy najbogatszych polskich przedsiębiorców, można jednak dojść do innych wniosków.

Czy po ukończeniu studiów filozoficznych można z sukcesem prowadzić firmę zajmującą się handlem częściami samochodowymi? Albo czy elektromechanik po technikum może dorobić się majątku na produkcji zdrowej żywności? Na pierwszy rzut oka są to dosyć zaskakujące połączenia, a jednak są to autentyczne przykłady karier polskich liderów. I to z życia osób należących do elity polskiego biznesu. To tylko dwa z wielu przykładów potwierdzających, że nie trzeba wcale kończyć ekonomicznych szkół, aby być skutecznym biznesowym przywódcą. Bardziej liczą się pomysł, umiejętność „wstrzelenia” się w niszę czy wytrwałość i cierpliwość.

Jak wynika z analiz przeprowadzonych przez Grant Thornton i HSBC, wykształcenie ekonomiczne posiada tylko co czwarty z polskich liderów biznesowych, zarządzających największymi firmami w kraju. Co więcej, zdobywali je zwykle już w trakcie prowadzenia działalności. Natomiast aż 60 proc. spośród właścicieli największych firm w naszym kraju to absolwenci ścisłych, technicznych lub medycznych kierunków studiów. W tej grupie największy jest odsetek osób, które prowadzą biznes w branży związanej ze zdobytym wykształceniem (aż 68 proc.).

Wykres 1. Wykształcenie właścicieli największych prywatnych firm w Polsce



Bycie na swoim się opłaca

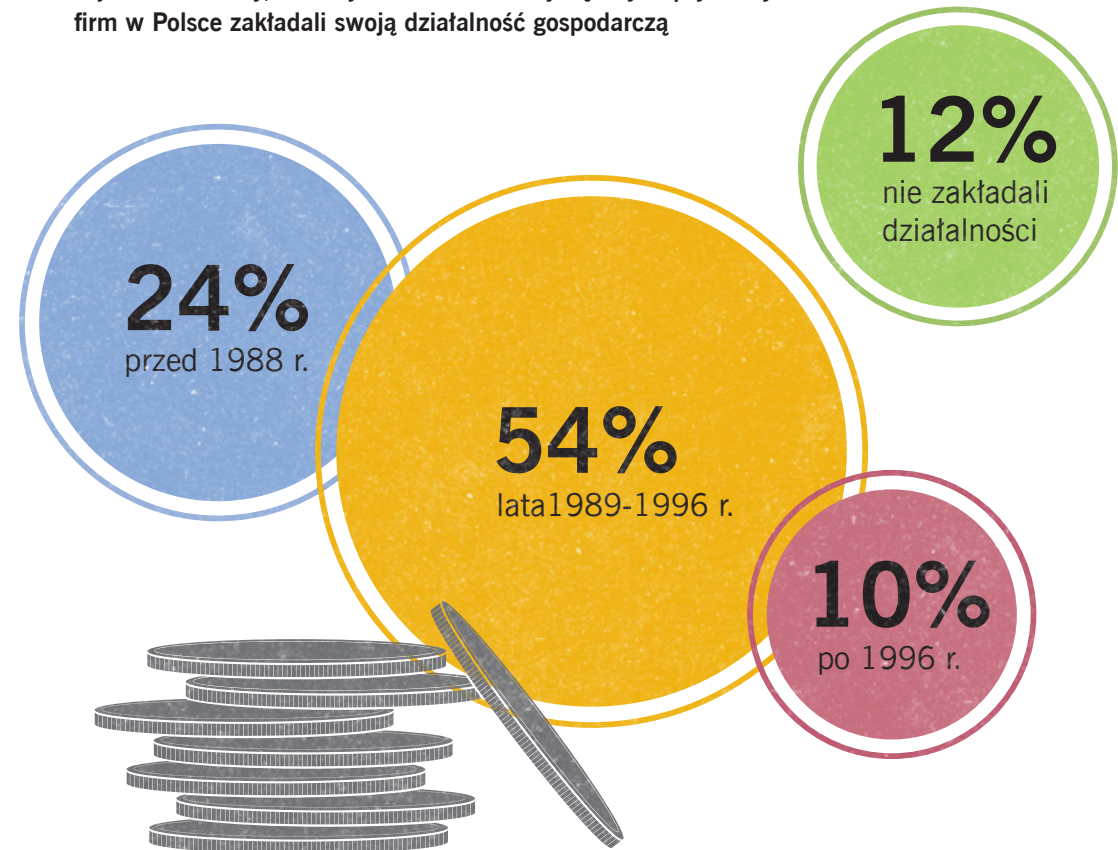
Przełom lat 80. i 90. był dobrym momentem na rozpoczęcie działalności gospodarczej w naszym kraju. To właśnie w tym okresie swoje firmy zakładali najbogatsi aktualnie Polacy.

Statystyczny polski lider biznesowy ma 58 lat, a własną działalność biznesową rozpoczął w 32. roku życia, po średnio 7 latach przepracowanych jako pracownik najemny. Nie przypadkowo, średnia długość kariery polskiego przedsiębiorcy (26 lat) jest porównywalna ze „stażem” wolnego rynku w Polsce.

Początki okresu transformacji gospodarczo-ustrojowej, były bardzo dobrym czasem na zakładanie działalności gospodarczej. W wielu branżach konkurencja była niewielka, a zagraniczne koncerny dopiero zaczynały budować swoją pozycję na polskim rynku, tworzyło to szansę budowania dobrze prosperujących biznesów. Skorzystało z niej 54 proc. właścicieli firm, których życiorysy prześledziliśmy – taka grupa otworzyła biznes w latach 1989-1996.

W jaki sposób obecni biznesowi liderzy stali się przedsiębiorcami? Jaki jest ich życiorys zawodowy? Większość – aż 77 proc. – zrezygnowała z pracy na etacie, by pójść na „swoje”. Oprócz tego, 13 proc. biznesowych liderów założyło firmę, nawet nie próbując nigdy wcześniej pracy najemnej. Tylko jeden z dziesięciu obecnych polskich liderów nie tworzył firmy własnymi siłami, ale ją przejął lub kupił.

Wykres 2. Okresy, w których właściciele największych prywatnych firm w Polsce zakładali swoją działalność gospodarczą



Marsz po utartej ścieżce

Zdecydowana większość polskich liderów biznesowych nie zbacza z obranego toru – wciąż trzymają się branż, w których zaczęli.

Pod względem biznesowym przeanalizowane przez nas życiorysy okazują się zaskakująco proste – rzadko obfitują w dramatyczne zwroty akcji. Aż 88 proc. właścicieli największych firm w naszym kraju wciąż działa w tej samej branży, w której rozpoczęli swoją zawodową karierę. Tylko niewielka część z nich (19 proc. wszystkich badanych) rozszerzyło swoją działalność na inne pola. Natomiast jedynie jeden na ośmiu przedsiębiorców porzucił swój pierwotny pomysł na biznes i dzisiaj zajmuje się czymś zupełnie innym. To pokazuje, że prawdziwych biznesowych liderów zwykle nie myli intuicja – ze swoimi pierwotnymi pomysłami przeważnie trafiali w dziesiątkę i potrafili je skutecznie przekuć w biznesowy sukces.

Wykres 3. Czy właściciele największych firm w Polsce działają w tej samej branży, w której zaczęli swoją zawodową karierę



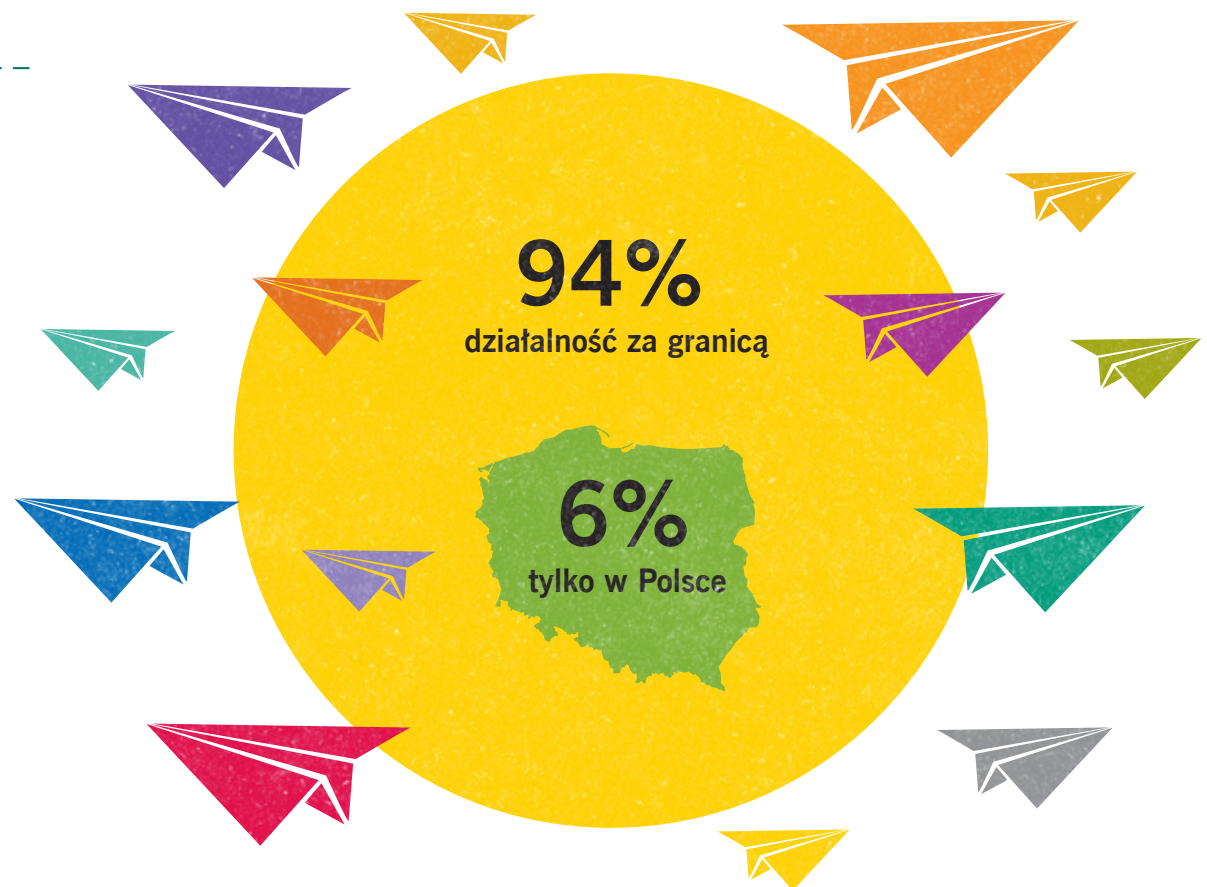
Polska to za mało

Statystyczny polski lider rzadko działa tylko na rodzimym rynku. Zwykle już kilka lat temu rozpoczął ekspansję zagraniczną.

Droga do elitarnego grona 100 najważniejszych biznesowych przywódców rzadko biegnie jedynie przez polski rynek. Żeby dostać się do tego klubu, zwykle trzeba zaznać smaku zagranicznej ekspansji. Aż 94 proc. biznesowych liderów, których życiorysy przeanalizowaliśmy, prowadzi działalność za granicą – albo w postaci eksportu, albo w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Tylko co siedemnasty przedsiębiorca był w stanie zbudować swój sukces biznesowy wyłącznie w oparciu o polski rynek.

Co ciekawe, w pierwszych latach po transformacji tylko nieliczni z obecnych liderów biznesowych prowadzili ekspansję zagraniczną. Jeśli ich firmy brały udział w wymianie międzynarodowej, to był to głównie import. Dopiero po wejściu Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. sytuacja znacząco się zmieniła. W momencie akcesji działalność eksportową prowadziło zaledwie 31 proc. obecnych liderów z analizowanej grupy. Dziś jedynie 6 proc. z nich nie działa poza granicami kraju.

Wykres 4. Czy przynajmniej jedna z posiadanych firm prowadzi sprzedaż poza Polską?



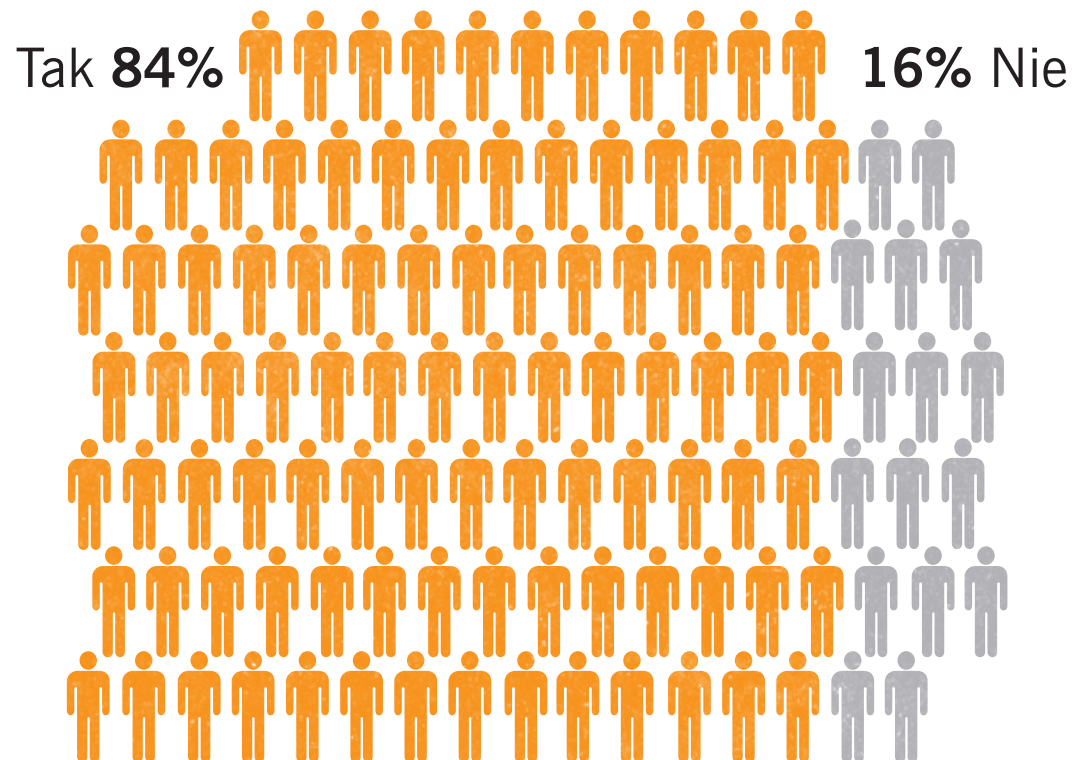
Wszystko zostaje w rodzinie

Właściciele największych firm w Polsce to osoby ceniące wartości rodzinne i starające się angażować członków rodziny w swoje przedsięwzięcia biznesowe..

Rodzina odgrywa bardzo ważną rolę w życiu najbogatszych właścicieli firm w Polsce. 80 proc. z nich ma co najmniej dwoje dzieci i żyje w długoletnim związku małżeńskim. Przywiązanie do wartości rodzinnych ma odzwierciedlenie również w kwestiach zawodowych. 84 proc. właścicieli największych firm w naszym kraju zatrudnia w swoich spółkach członków rodziny. Wykonują oni różne funkcje: dyrektora marketingu, prezesa spółki należącej do danej grupy kapitałowej czy członka rady nadzorczej.

Biznesowi liderzy nie szczędzą również wydatków na edukację swoich dzieci. Wielu z nich posyła swoich potomków na prestiżowe uczelnie, gdzie mają zdobywać wiedzę z zarządzania, marketingu czy ekonomii, aby w przyszłości przejąć kontrolę nad firmą i dalej rozwijać rodzinny biznes.

Wykres 5. Czy właściciele największych firm w Polsce zatrudniają członków swoich rodzin?



Polscy a światowi liderzy biznesu

Co różni polskich i światowych liderów biznesu? Przede wszystkim to, że polscy przedsiębiorcy nie mogli liczyć na odziedziczenie majątku po zamożnych rodzicach – rozkręcali biznes od podstaw.

Polscy liderzy biznesu są średnio o dziewięć lat młodsi niż ich zagraniczni odpowiednicy (odpowiednio 58 i 67 lat) i o sześć lat później wstąpili na drogę biznesową (odpowiednio 32. i 26. rok życia).

Polscy przedsiębiorcy są też bardziej... przedsiębiorczy. Tylko co druga osoba z grona najbogatszych ludzi świata (49 proc.) dorobiła się fortuny dzięki założonej przez siebie firmie. Sukces finansowy pozostałych został osiągnięty na bazie majątków odziedziczonych po zmarłych rodzicach czy współmałżonku. W Polsce proporcje te są zupełnie inne – aż 88 proc. osób poddanych analizie dorobiło się fortun polegając tylko na sobie, a tylko 12 proc. korzystało z rodzinnego majątku.

Polscy i globalni liderzy różnią się również skalą biznesów, które prowadzą. Liderzy polskiego rankingu najbogatszych Polaków według polskiej edycji magazynu Forbes (z majątkiem szacowanym na 3,6 mld dolarów) zajmują dopiero 435. miejsce na liście najbogatszych ludzi świata według globalnej edycji tego samego wydawnictwa. Aby znaleźć się w pierwszej setce globalnego zestawienia, trzeba posiadać majątek o wartości co najmniej 10,2 mld dolarów.

Jako podobieństwo można natomiast wskazać fakt, że większość zarówno polskich, jak i zagranicznych liderów biznesu, rozpoczęła swoją karierę zawodową od pracy na etacie. Po kilku latach jednak z niej zrezygnowali, by prowadzić z sukcesem własne firmy. Przedsiębiorcy w Polsce na ten ruch zdecydowali się średnio w wieku 32 lat, natomiast na świecie w wieku 26 lat.

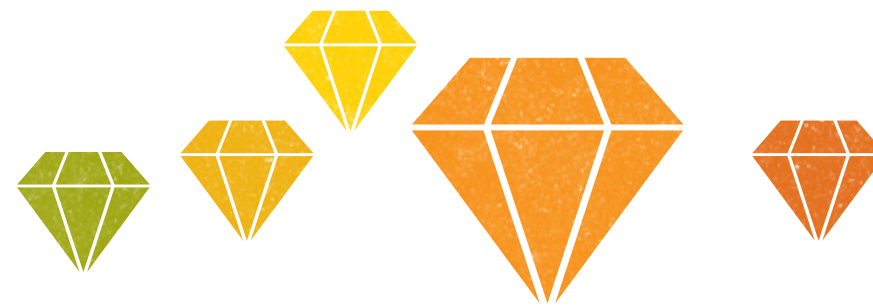


Tabela 1. Porównanie wybranych cech polskich i światowych liderów biznesu

POLSKA	Wybrane cechy	ŚWIAT
58 lat	Średni wiek	67 lat
32 lat	Średni wiek, w jakim zakładali działalność gospodarczą	26 lat
88 proc.	Odsetek zakładających swoją firmę od zera	50 proc.
27 proc.	Wykształcenie ekonomiczne	34 proc.
88 proc.	Praca na etacie	76 proc.

Jaki powinien być idealny lider?

Skuteczna komunikacja, kreatywność, pewność siebie i umiejętność “delegowania” zadań to najważniejsze cechy, które powinien posiadać dobry lider – wynika z badania przeprowadzonego wśród polskich przedsiębiorców przez Grant Thornton.

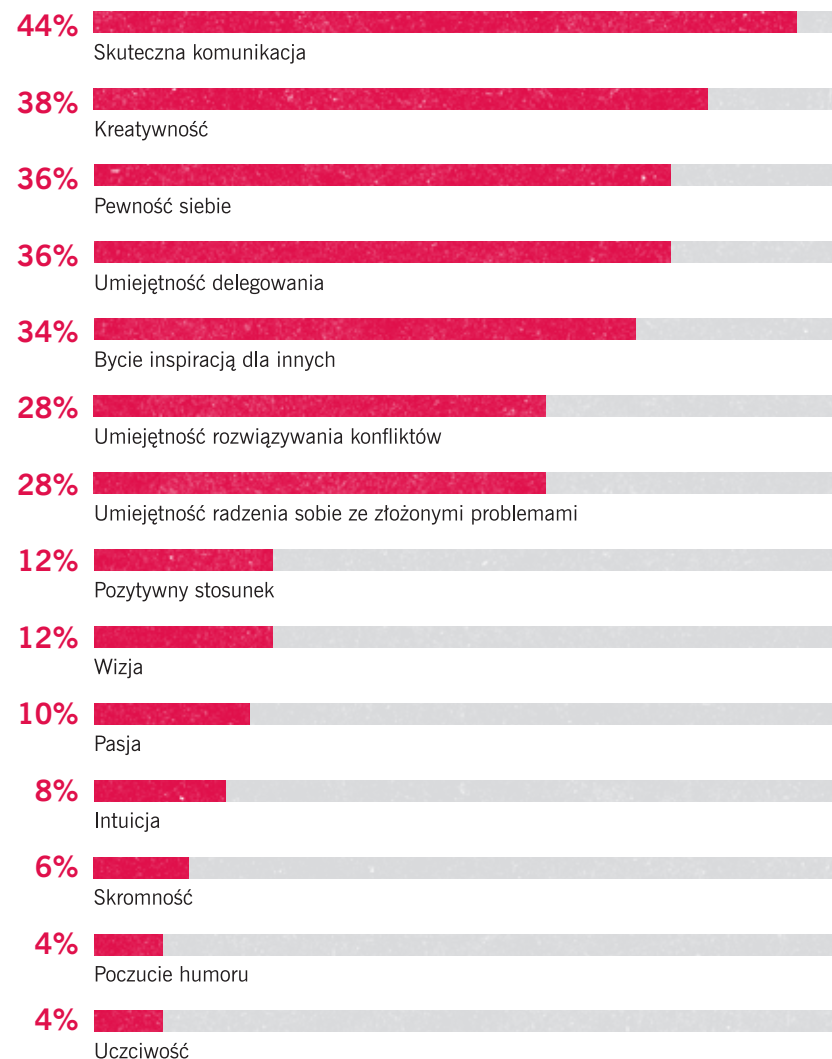


Przedsiębiorcy ankietowani w 2015 r. przez Grant Thornton mieli wybrać trzy z czternastu czynników, które ich zdaniem są najważniejszymi atrybutami dobrego przywódcy. Największe grono respondentów – 44 proc. – wskazało na skuteczną komunikację. 38 proc. uznało, że lider biznesowy powinien być również kreatywny, a 36 proc. ankietowanych było zdania, że powinien cechować się pewnością siebie oraz umiejętnie “delegować” zadania na podwładnych. Z kolei zaledwie 4 proc. uczestników badania postrzegало poczucie humoru oraz uczciwość jako najistotniejsze atrybuty dobrego przywódcy.

Wyniki badania kształtują się nieco inaczej, jeżeli zostaną zaprezentowane przez pryzmat płci. Dla mężczyzn najważniejszą cechą lidera jest umiejętność delegowania – 50 proc. wskazań, a jako kolejny najistotniejszy atrybut męska część badanych przedsiębiorców uznała bycie inspiracją dla innych – 45,5 proc. Dla kobiet z kolei ważniejsze są tak zwane miękkie kompetencje. Najwięcej uczestniczek badania – odpowiednio 50 i 46,4 proc. – wskazało bowiem skuteczną komunikację oraz kreatywność jako najistotniejsze atrybuty dobrego przywódcy.

Źródło: Badanie Grant Thornton International, przeprowadzone w 2015 r. wśród 200 właścicieli i menedżerów średnich i dużych firm w Polsce.

Wykres 6. Atrybuty dobrego przywódcy według polskich przedsiębiorców



Jaki powinien być idealny lider? cd.

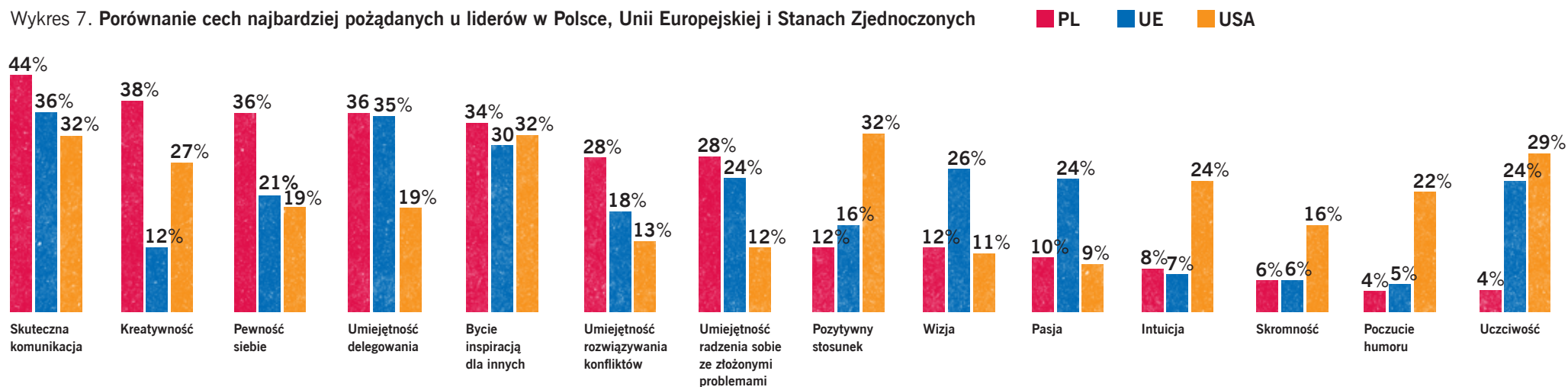
Poglądy polskich przedsiębiorców na kluczowe atrybuty dobrego przywódcy pokrywają się w większości z wynikami badania dla całej Unii Europejskiej. Uczestnicy ankiety z państw członkowskich również wskazali komunikację jako najistotniejszy z podanych czynników (36 proc.), a za następną w kolejności uznali umiejętność delegowania zadań (35 proc.) oraz bycie inspiracją dla innych (30 proc.). Unijni przedsiębiorcy natomiast zdecydowanie bardziej niż polscy cenią sobie uczciwość u liderów. W Polsce odsetek ankieterów, którzy wskazali ten czynnik jako jeden z trzech najistotniejszych, wyniósł 4 proc., podczas gdy w Unii Europejskiej 24 proc.

Warto również dodać, że zaledwie 12 proc. przedsiębiorców biorących udział w badaniu uznało kreatywność za ważny atrybut przywódcy biznesowego. W naszym kraju natomiast ten czynnik wybrało 36 proc. ankieterów.

Nieco inny obraz idealnego przywódcy stworzyli amerykańscy przedsiębiorcy. Najważniejszymi cechami są dla nich bycie inspiracją dla innych, skuteczna komunikacja oraz pozytywne nastawienie – każdy z tych atrybutów wybrało 32 proc. ankieterów. Amerykanie również w znacznie większym stopniu niż Polacy doceniają u swoich liderów takie cechy jak uczciwość, intuicja i poczucie humoru.



Wykres 7. Porównanie cech najbardziej pożądanых u liderów w Polsce, Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych



Grant Thornton

Informacje zawarte w niniejszym dokumencie mają jedynie charakter ogólny i poglądowy. Nie stwarzają one stosunku handlowego ani stosunku świadczenia usług doradztwa podatkowego, prawnego, rachunkowego lub innego profesjonalnego doradztwa. Przed podjęciem jakichkolwiek działań należy skontaktować się z profesjonalnym doradcą w celu uzyskania porady dostosowanej do indywidualnych potrzeb. Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. Sp. k. dołożyło wszelkich starań, aby informacje znajdujące się w niniejszym dokumencie były kompletne, prawdziwe i bazowały na wiarygodnych źródłach. Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. Sp. k. nie ponosi jednak odpowiedzialności za ewentualne błędy lub braki w nich oraz błędy wynikające z ich nieaktualności. Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. Sp. k. nie ponosi także odpowiedzialności za skutki działań będące rezultatem użycia tych informacji.

HSBC Bank Polska S.A.

HSBC Bank Polska S.A. ("HSBC") opracował niniejszy materiał w oparciu o informacje ze źródeł, które jego zdaniem są wiarygodne, ale które nie zostały niezależnie zweryfikowane. HSBC nie ponosi żadnej odpowiedzialności za straty bezpośrednie, pośrednie lub wynikowe spowodowane wykorzystaniem niniejszego materiału. Wydanie niniejszego materiału oraz informacje w nim zawarte, nie stanowią oferty, zachęty lub porady związanej z zakupem lub sprzedażą papieru wartościowego, towarów lub innych instrumentów finansowych, lub do zawarcia umowy ramowej, innego kontraktu, porozumienia lub struktury. Niniejszy materiał przeznaczony jest wyłącznie dla klientów profesjonalnych i uprawnionych kontrahentów i nie jest przeznaczony dla klientów detalicznych (w rozumieniu Ustawy o Obrocie Instrumentami Finansowymi lub odpowiednich aktów wykonawczych).

O badaniu:

Raport został opracowany na podstawie ogólnodostępnych życiorysów właścicieli (głównych akcjonariuszy indywidualnych) 100 największych polskich firm z sektora prywatnego, wyłonionych na bazie rankingu „Lista 2000” (edycja 2015) publikowanego przez dziennik „Rzeczpospolita”. W analizie pominięto firmy państwowe, polskie oddziały firm zagranicznych i inne przedsiębiorstwa, w których trudno było wskazać głównego indywidualnego akcjonariusza.



Kontakt dla mediów:

Jacek Kowalczyk

Dyrektor Marketingu i PR
Grant Thornton

T +48 22 20 54 841

M +48 505 024 168

E jacek.kowalczyk@pl.gt.com

Magdalena Ujda-Tarczyńska

Menedżer ds. Komunikacji
HSBC Bank Polska S.A.

T +48 22 35 40 644

M +48 695 070 388

E magdalena.ujda@hsbc.com



Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie. Wiedza, doświadczenie i zaangażowanie ponad 300 partnerów oraz 42 000 pracowników Grant Thornton dostępne są dla klientów w ponad 130 krajach. W Polsce działa od 24 lat. Prawie 400-osobowy zespół oraz obecność w kluczowych aglomeracjach (Warszawa, Poznań, Katowice, Wrocław, Kraków i Toruń) zapewniają firmie bliski kontakt z klientami oraz umożliwiają realizację usług audytorskich, doradztwa podatkowego, doradztwa gospodarczego, prawnego oraz outsourcingu rachunkowości, kadr i płac.



HSBC Bank Polska S.A. jest spółką zarejestrowaną w Polsce i podlegającą polskiemu nadzorowi finansowemu, należąca do Grupy HSBC. Grupa HSBC jest największą instytucją finansową w Europie, działającą na rynkach będących głównymi partnerami handlowymi Polski (m.in. Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Czechy), należy też do grona największych instytucji finansowych na świecie. HSBC Bank Polska S.A. koncentruje się na świadczeniu usług bankowych klientom korporacyjnym i instytucjonalnym oraz operacjach skarbowych. Działając za pośrednictwem centrali zlokalizowanej w Warszawie, regionalnych centrów bankowości korporacyjnej w Katowicach, Poznaniu, Gdańsku i Wrocławiu oraz centrum usług biznesowych w Krakowie, HSBC Bank Polska S.A. wspiera polskie przedsiębiorstwa w ekspansji międzynarodowej oraz zagranicznych inwestorów w prowadzeniu działalności w Polsce.