

# Sukcesja. Najlepsze praktyki.

## Planowanie sukcesji? Działaj zgodnie z naszymi wskazówkami, a osiągniesz sukces

Jakie są najlepsze praktyki w procesie planowania sukcesji? Czy istnieje model, na którym można oprzeć działania?



### 1. Zbieraj i analizuj informacje

W pierwszej fazie należy przeprowadzić serię poufnych rozmów z właścicielami firmy, kluczowymi pracownikami oraz członkami rodziny, by poznać ich cele, zarówno te najpilniejsze, jak i długoterminowe.

Z technicznego punktu widzenia, etap ten pozwala zidentyfikować potencjalne przeszkody zagrażające pomyślności procesu sukcesji oraz wprowadza rozwiązania, które pozwolą owe przeszkody zniwelować lub przynajmniej zminimalizować.

Z osobistego punktu widzenia, właściciele zyskują pewność, że testamenty, umowy między udziałowcami i zasoby finansowe dobrze odzwierciedlą cele poszczególnych interesariuszy.

Etap ten to również świetna okazja do tego, by przypomnieć sobie i poddać weryfikacji czynniki, które stanowią prawdziwą podstawę filozofii firmy, wartości rodzinnych i kwestii osobistych.



### 2. Oceń możliwości strategiczne oraz możliwość pomnożenia majątku

Druga faza polega na przeprowadzeniu burzy mózgów z udziałem doradców na temat zakresu potencjalnych rozwiązań, które pomogą osiągnąć ustalone cele. Poprzez sesje planowania strategicznego z udziałem kluczowych pracowników i/lub stworzenie rady rodzinnej można zabiegać o pozyskanie informacji od wszystkich interesariuszy, tak by Państwa plany brały pod uwagę różnorakie potrzeby wszystkich zainteresowanych.

Ta faza pozwala również rozważyć możliwości zwiększenia wartości firmy krótko-, średnio- i długoterminowo poprzez wskazanie działań, jakie można podjąć, by usprawnić przepływy pieniężne i ograniczyć postrzegane lub faktyczne ryzyka biznesowe.



### 3. Sporządź, opracuj i wdróż swój plan

Na tym etapie, kroki, jakie zostaną podjęte, będą zależały od wybranej struktury sukcesji.

W przypadku firmy rodzinnej, jeśli właściciele planują przekazać firmę członkowi rodziny, najwyższy czas wskazać następcę i pomóc mu rozwinąć kompetencje potrzebne do przejęcia kontroli nad organizacją.

Dla właścicieli lub inwestorów, którzy planują sprzedać firmę to czas na wdrożenie procesów celem zmaksymalizowania wartości firmy, a jeśli będzie to transakcja sprzedaży wewnętrznej zawierana z kierownictwem lub członkami rodziny, organizację finansowania wymaganego, by dokonać udanego przeniesienia własności.

Zapewniając sobie wystarczająco długi okres przygotowawczy, można zwiększyć swoje szanse na osiągnięcie założonych celów poprzez opracowanie równoległych planów:

- jednego, który można wdrożyć natychmiast, gdy wystąpią nieprzewidziane nagłe przypadki,
- drugiego, który można wdrożyć w połowie procesu (w ciągu jednego roku), aby rozpocząć uzupełnianie wszelkich zidentyfikowanych luk,
- trzeciego, określającego intencje długoterminowe (5 do 10 lat) i biorącego pod uwagę różnorodne modele finansowe, wyjaśniające różne ewentualności i scenariusze.



### 4. Przeglądaj i monitoruj

Należy ustalić regularne przeglądy przygotowanego planu, by mieć pewność, że pozostaje on aktualny i odzwierciedla ewoluujące wymagania. Nie należy również zapominać, by o wszelkich zmianach planów informować kluczowych interesariuszy, tak, aby nikt nie był niemiłe zaskoczony, gdy nadejdzie czas przeniesienia własności firmy.



Dariusz Bednarski

M +48 601 728 683  
T +48 61 625 1314  
E [dariusz.bednarski@pl.gt.com](mailto:dariusz.bednarski@pl.gt.com)

## Masz pytania? Skontaktuj się z nami!

Szczegółowo przeanalizujemy przypadek, z którym się zmierzasz i przygotujemy dostosowany do Ciebie i Twojej firmy plan działania.