

# Firmę dobrze prosperującą sprzedam

## ZARZĄDZANIE

**Kancelarie prawne, fundusze private equity i firmy doradcze już ostrzą sobie zęby. Zbliża się czas wielkiej wymiany pokoleniowej w krajowym biznesie.**

- Za wcześnie jeszcze na ocenę - twierdzi prof. Andrzej Blikle, główny udziałowiec jednej z najbardziej znanych firm cukierniczych w Polsce A.Blikle. Nie chce na razie komentować wyników współpracy z funduszem Vertigo. Od ponad roku należąca do funduszu spółka Rubin kontroluje ponad 40 proc. udziałów w wielopokoleniowym rodzinnym biznesie.

Takich i podobnych - gdy właściciele decydują się na całkowitą sprzedaż firmy - transakcji będzie przybywać. Zgodnie z trendem na świecie, gdzie - według firmy doradczej The Boston Consulting Group - tylko 30 proc. rodzinnych firm trwa do czasu, gdy drugie pokolenie ma szansę dojść do władzy. Reszta upada, jest likwidowana albo trafia na sprzedaż.

- Jest to element sukcesji w rodzinnych firmach, o której w najbliższych 10-15 latach będzie się w Polsce mówiło coraz częściej - twierdzi Katarzyna Grupińska, prezes Fundacji **Firmy Rodzinne** i członek zarządu stowarzyszenia Inicja-

tywa **Firm Rodzinnych**. To dlatego, że przedsiębiorcy, którzy startowali w biznesie na początku transformacji, zaczęli poważnie myśleć o ewentualnym przekazaniu władzy w firmach. Nawet jeśli na razie nie widać wśród nich wysypu przejęć związanych z przejściem założycieli na emeryturę. W ubiegłym roku stanowiły one zaledwie 5 proc. z ok. 300

transakcji związanych ze zmianami właścicielskimi - ocenia firma BCMS, która specjalizuje się w doradztwie dla przedsiębiorców chcących sprzedać swój biznes.

Według jej danych polscy przedsiębiorcy częściej decydują się na sprzedaż, będąc jeszcze w sile wieku. -a.b.

*więcej w najnowszym wydaniu:*

**Bloomberg  
Businessweek**

**Polska**