

Siła i słabość rodzinnych firm



Anita Błaszczak

Tutaj zwykle nie patrzy się na biznes w kontekście wyników najbliższego kwartału, ale kolejnych lat, niekiedy pokoleń. Taka długoterminowa perspektywa to jeden z wyróżników rodzinnych firm zarówno na świecie, jak i w Polsce. Nawet jeśli wiele z 1,3-1,5 mln polskich rodzinnych firm nie jest do końca świadomych tego, że budują podwaliny biznesu, który zapewni dobrobyt kilku kolejnym generacjom. Korzysta z tego zresztą cała gospodarka.

Jak wynika z badań Boston Consulting Group, takie przedsiębiorstwa wyróżniały się w kryzysie niższym zadłużeniem, większą aktywnością na międzynarodowych rynkach, większymi inwestycjami w ludzi - w przeliczeniu na pracownika - i wyraźnie niższą rotacją pracowników (co czasem może okazać się słabością - jeśli ogranicza dopływ „świeżej krwi”). O ile na świecie rolę i zalety rodzinnych biznesów docenia się od lat, o tyle w Polsce przedmiotem zainteresowania specjalistów stały się one stosunkowo niedawno, do czego przyczyniły się także unijne fundusze. To dzięki nim powstało kilka projektów edukacyjnych - programów szkoleń, a nawet studiów uwzględniających specyfikę zarządzania rodzinnymi firmami. Przybywa ekspertów wyspecjalizowanych w procesach sukcesji w rodzinnych przedsiębiorstwach. Unijne programy przyczyniły się też do aktywności stowarzyszeniowej familijnych biznesów, które coraz częściej szukają okazji do wymiany doświadczeń i współpracy.

Jednak z tych możliwości tak naprawdę korzysta na razie góra kilkaset firm. Szkoda, bo zdobyta w ten sposób wiedza może zadecydować o przetrwaniu wielu z nich. Wprawdzie przedsiębiorcy, którzy bez biznesowego przygotowania rozkręcili firmy, inwestują często w profesjonalną edukację młodego pokolenia, ale jest ryzyko, że nie zdąży ono wykorzystać swej wiedzy w praktyce. ■

