

VICF

Předat firmu další generaci, nebo ji raději prodat?

Firmy pro své zakladatele mnohdy představují cosi jako rodinné stříbro, které by nejen finančně mělo zajistit i jejich budoucí generace. Ke splnění tohoto účelu je však třeba zajistit, aby se majetek skutečně k jejich dětem přesunul. Toho lze docílit dvěma způsoby, v první řadě předáním společnosti a v druhé jejím prodejem.

Když ale dojde na jejich samotné předání, mnohdy dochází k nezamýšleným chybám, které v průběhu času mohou vést i ke ztrátě rodinné kontroly nad firmou. Dle Family Business Survey, každoročního průzkumu rodinných firem publikovaného mezinárodními poradenskými společnostmi, se v druhé generaci ztratí až 70% firemního majetku, ve třetí pak dokonce až 88% z jeho původního objemu.

Mezi nejčastější chyby při předávání patří nedostatečná příprava potomků, kteří s firmou nejsou natolik spjatí a obeznámeni jako generace jejich rodičů. Jejich zapojení do podnikání musí přijít s co možná největším předstihem, v opačném případě hrozí, že se firma pod vlivem nedostatečné přípravy na změnu vedení ocitne až v nucené likvidaci. Mimo to hrozí, že potomci o řízení firmy rovnou vysloví nezájem, případně zcela chybí.

Předání otěží nad rodinnou firmou je pomyslným vrcholem podnikatelské kariéry. Jde však o dlouhodobý proces, který vyžaduje komplexní plánování. I přes to všechno je pak úspěšné předání nejisté. Pokud tak během něj vyvstanou jakékoliv pochyby o možnosti jeho hladkého průběhu, může být nejlepším řešením společnost prodat, zhodnotit tak dosavadní podnikatelské úsilí, a pojistit sebe i svou rodinu na budoucí časy. Prodej firmy vás může zbavit nejistoty, a rozvázat vám tak ruce v dalším osobním úsilí, či dosahování jiných cílů.

Předpokládaný průběh workshopu

První část

prezence a
administrativa

= cca 30 min.

Druhá část

prezentace (otázky a odpovědi pro
majitele, informace o ocenění firem,
jejich předání, nebo prodej?)

= cca 1 hod.

Třetí část

dotazy a diskuze

= cca 30 min.



VICF

O nás

VICF je poradenskou společností, která již přes 20 let působí na trhu fúzí a akvizic (M&A) a venture kapitálu. Specializujeme se na prodej středně velkých českých a slovenských firem. Zkušenosti s akvizičním procesem ale máme i s těmi největšími domácími a zahraničními skupinami.

Za posledních 15 let jsme pro naše klienty zrealizovali nákup nebo prodej více než 50 společností a pracovali na zhruba 100 projektech. Zkušenosti máme s firmami z různorodých odvětví, mezi které patří mimo jiné ICT, energetika, e-commerce nebo strojírenství.

Partnerství v rámci mezinárodní sítě poradenských společností Globalscope nám zajišťuje celosvětové pokrytí a možnost navázat spolupráci s významnými zahraničními kupci.

Náš tým tvoří 8+ zkušených profesionálů, kteří jsou připraveni vám poskytnout odborný a nezaujatý pohled na váš případný akviziční proces, kterým vás rádi kompletně provedeme.



Michael Rostock-Poplar

Michael je zakládajícím partnerem VICF. Dnes je zodpovědný především za strategii a vedení společnosti.

Mimo to se dlouhodobě věnuje českému startupovému světu, kde si vybudoval pověst významného angel investora. Pro známé tuzemské fondy rovněž organizuje fundraising.

Za dobu Michaelova působení v oboru došlo pod jeho vedením k výměně vlastníků u vyšších desítek společností.

Vystudoval práva na Univerzitě Karlově, na které navázal postgraduálním studiem na St. Antony's College na Oxfordské univerzitě. Následně získal titul LLM na Hughe's Hall, University of Cambridge.

