

PRENOS NASLEDSTVA JE TREBA DOBRO PREMISLITI

Otrokom lahko lastniki podjetje predajo, če si potomci to želijo in so za njegovo vodenje sposobni, v nasprotnem pa se lahko proda ali uporabi druge načine, ki optimizirajo izkupiček.



tevilna mala in srednja slovenska podjetja so bila ustanovljena v času osamosvojitve Slovenije, v obdobju med leti 1989 in 1992. Veliko njihovih ustanoviteljev in lastnikov v sedanjem času razmišlja o svoji upokojitvi in morebitni predaji podjetja naslednikom.

N

Dean Mikolič, direktor in ustanovitelj podjetja P&S CAPITAL, ki izvaja vse storitve za transakcije s podjetji, ob tem svetuje, da naj lastniki na otroke prenesejo nasledstvo podjetja, če ti to želijo in so ga sposobni kompetentno voditi in razvijati. Pri nemških podjetjih opaža, da njihovi lastniki svoje otroke na prevzem podjetja pripravljajo že od malega – po tem bi se kazalo zgledovati tudi v Sloveniji. Pri tem je pomembno, da potencialni nasledniki pridobijo čim več izkušenj na različnih področjih poslovanja podjetja. Sogovornik svetuje, da naj lastniki, ko podjetje predajo svojim otrokom, to opravijo v celoti in se v njegovo poslovanje ne vtikajo. Dodaja, da v večini slovenskih (malih in srednjih) podjetij prevladuje obrtni način razmišljanja, ki temelji predvsem na (vrhunski) proizvodnji, nasledniki pa velikokrat vnašajo bolj podjetniški pristop, ki pogosto vsebuje ambicioznejši razvoj podjetja, kar zahteva precejšnje spremembe v miselnosti in povzroča tudi morebitna nesoglasja med starši in otroki.

Če se lastnik odloči za umik, je smiselno razmišljati tudi o prodaji podjetja. Pri tem je po Mikoličevih besedah ključno, da je podjetje prodajljivo. Poleg panoge, v kateri podjetje posluje, je zelo pomembna njegova velikost – običajno se bolje prodajajo velika podjetja, kjer je mogoče pridobiti večje število interesentov. Pri manjših pa je največji izziv najti primerne kupca. K boljšemu izkupičku prispeva tudi dejstvo, če v panogi, kjer podjetje deluje, poteka konsolidacija, kar strateške in finančne kupce privablja. Bolje se proda tudi podjetje, ki raste in ima dobro razvojno perspektivo.

»Podjetje je za prodajo treba pripraviti,« poudarja Dean Mikolič. Poslovne funkcije morajo biti urejene, poročanje o poslovanju in poslovni načrti jasno predstavljeni. V podjetju morajo biti natančno določene odgovorne osebe, ki upravljajo posamezna področja. Zlasti je to pomembno v manjših podjetjih, ki ga praviloma vodi(jo) lastnik(i), ki ima(jo) vse v glavi. Podjetje je treba tudi čim bolj stroškovno optimizirati. Dean Mikolič razlaga, da se je treba pogovarjati s čim več zainteresiranimi kupci, saj če v začetku prodajnega postopka kupec začuti, da je edini, prodajalca hitro stisne v kot. In poudarja, da prodaje podjetja ne smemo enačiti s prodajo nepremičnine – podjetje je živ organizem s številnimi obveznostmi in pogodbami ter deležniki, zato ga ni mogoče prodajati po načelu



Foto: Mediaspeed

»Potencialni nasledniki naj začnejo poslovne izkušnje pridobivati čim prej, tudi zunaj podjetja, kar lahko vključuje tudi šolanje in prakso v tujini,« razlaga Dean Mikolič, direktor in ustanovitelj podjetja P&S CAPITAL.

»videno – kupljeno«. Pomembno je tudi, da prodajo zaupamo enemu svetovalcu, vrednemu zaupanja z ustreznimi strokovnimi referencami.

DRUGE MOŽNOSTI

Če podjetja ni mogoče dobro prodati, kar je zlasti pogosto pri manjših družbah, Mikolič prodajo odsvetuje. Če je bogato z nepremičninami, ga je mogoče likvidirati in nepremičnine dajati v najem. Podjetje lahko tudi posluje še nekaj časa, pri čemer se maksimira dobiček ter ne vlaga v njegov razvoj in je mogoče s tem zaslužiti več kot s prodajo. Če je podjetje (dovolj) uveljavljeno na trgu, je mogoče tudi najti vodstvo, lastniki pa postanejo pasivni lastniki, ki si lahko izplačujejo dividende.