

Nr 1/styczeń/luty 2013

Sponsor



Firmy Rodzinne

Środowisko firm, które **mają** wpływ na rzeczywistość



**SUKCESJA:
NIE TAKA STRASZNA JAK JĄ
MALUJĄ!**



CO W RAPORCIE?

- Znak Firma Rodzinna zastrzeżony
- Zaproszenia na kolejne spotkania tematyczne
- Spotkanie mentoringowe z rodziną Państwa Voelkel
- Rozmowa z wiceprezesem firmy Enel-Med
- Co nowego w Fundacji Firmy Rodzinne i FBN Polska?
- Fundacja Firmy Rodzinnej Putka
- Dlaczego warto zainteresować się podatkami? Niewiedza kosztuje – wiedza procentuje!
- Jak wychować następne pokolenie? –artykuł ze świata



MECENASI Firmy Rodzinne wspierający działanie Fundacji. Dziękujemy!



CENTRUM MEDYCZNE



DRODZY RODZINNI! WITAMY W NAJNOWSZYM WYDANIU NEWSLETTERA FUNDACJI FIRMY RODZINNE!

Zima jednak się rozmyśliła i nie zamierza nam odpuścić. Mam nadzieję, że to tylko chwilowa pomyłka. Otrzępuję więc świąteczne baze z białego puchu i życzę Państwu słonecznych i pogodnych dni przed świętami Wielkiej Nocy. **Spokoju dla rodziny i czasu z przytuleniem dla bliskich.**

Początek roku to duże zmiany w Fundacji. Z uwagi na ograniczenie kosztów biuro pracuje teraz w Poznaniu w sekretariacie firmy rodzinnej VOX. Wszystkie osoby, które mają ochotę na ryż z cynamonem – jak u babci - serdecznie zapraszam!

Nowe biuro FUNDACJI FIRMY RODZINNE znajduje się w **Concordia Design - Fundacja Firmy Rodzinne II p. ul. Zwierzyniecka 3; 60-813 Poznań**

Zapraszam do lektury przygotowanej z myślą o Was !

Katarzyna Gierczak Grupińska

Jesteśmy do Państwa dyspozycji: środa oraz piątek od **9.00 -15.00**
tel.: +48 **61 66 70 984**.

Czekamy na kontakt:

fundacja@firmyrodzinne.org

kasia.gierczak@gelg.pl

fbn@firmyrodzinne.org



ZAPRASZAMY NA NASZE SPOTKANIA TEMATYCZNE

- **22 marca w Poznaniu** odbędzie się pierwsze ze spotkań tematycznych, w godz. 11.00-16.00. Motywem przewodnim będzie temat „**Kierunki optymalizacji i planowania podatkowego w 2013 r. – rozwiązania dla firm rodzinnych**”.
- **10 kwietnia w Katowicach** w firmie rodzinnej **Kotrak** „**Kierunki optymalizacji i planowania podatkowego w 2013 r. – rozwiązania dla firm rodzinnych**”.
- **19 kwietnia w Łodzi** w firmie rodzinnej **Salvamedica** + **Jak to zrobić aby dusza miała gdzie mieszkać** czyli: Salve Medica dobre miejsce do pielęgnacji zdrowia, jak powstała i z jaką rodziną przedsiębiorczą jest związana. Rodzinnie i biznesowo – jak nam się udaje razem działać. Kobięca profilaktyka zdrowia i diagnostyki. Jak naturę wesprzeć medycyną kliniczną – sposoby na zdrowe życie. Nasz organizm jest świetnie skonstruowany – jednak czasem trzeba o siebie zadbać bardziej niż na co dzień + „**Kierunki optymalizacji i planowania podatkowego w 2013 r. – rozwiązania dla firm rodzinnych**”.

Przygotowujemy się na spotkanie 2-dniowe dla całych rodzin w firmie rodzinnej **Osadkowski** koło Wrocławia- czerwiec 2013. Tematem będzie **konstytucja firmy rodzinnej – wsparcie sukcesji** doświadczenia przedstawi kancelaria **Wardyńscy i Wspólnicy**. Podobne spotkanie odbędzie się w terminie późniejszym w Zawierciu u Państwa **Łapaj** w Villa Verde.

Uprzejmie prosimy dokonywać zgłoszenia najpóźniej do 5 dni przed warsztatem, koszt 95 zł netto/osoba, wcześniejsze zgłoszenie gwarantuje miejsce uczestnikom.

Przyjęliśmy zasady, które są honorowo przestrzegane: Aktywny udział w spotkaniu jest wartością dla wszystkich. Otwarta komunikacja i zaufanie buduje trwałe relacje. Dyskusje i debaty są zawsze przeprowadzane w sposób profesjonalny i z szacunkiem do drugiej osoby. Spotkania nie są miejscem do sprzedaży produktów i usług. Jest to forum wymiany wiedzy, doświadczeń i pomysłów.



KAMPANIA SPOŁECZNA

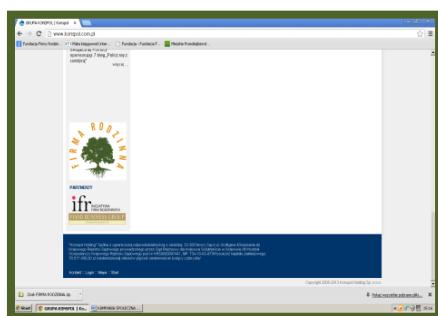
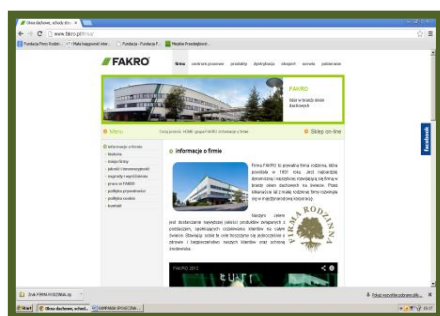
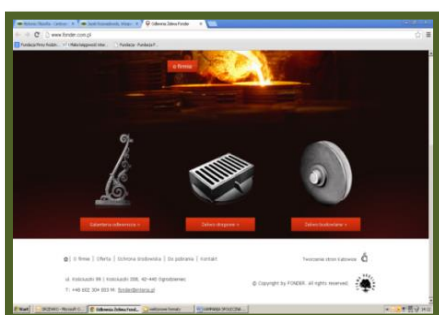
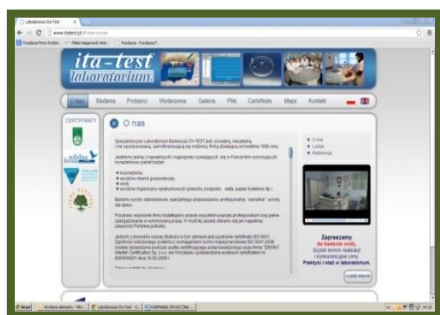


Firma rodzinna z Nowego Sącza- FAKRO znana z produkcji doskonałych drewnianych okien dachowych ufundowała zastrzeżenie znaku Firma Rodzinna

FAKRO®

Firma FAKRO, która powstała w 1991 roku jest najszybciej rozwijającą się firmą w branży okien dachowych na świecie. Przez kilkanaście lat z małej rodzinnej firmy rozwinęła się w międzynarodową korporację. GRATULUJEMY i **uprzejmie dziękujemy** za ufundowanie zastrzeżenia znaku w imieniu wszystkich firm rodzinnych!

Bądź widoczny! Nie pobieramy z tego tytułu żadnych opłat! Pomóż konsumentom i innym „rodzinny” w wyborze do współpracy marki rodzinnej. Oto kolejne firmy, które dołączyły do naszego grona: Studio ACORD, FONDER Odlewnie Żeliwa, Ita Test Laboratorium, Polpain-Putka, Fakro, Konspol, Gelg, Dingo.



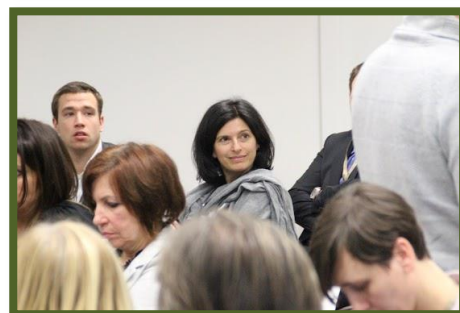


SUKCESJA JAKO DROGA SPOTKANIE MENTORINGOWE Z RODZINĄ VOELKEL Grupa VOX

Chcieliśmy niezmiennie podziękować za udział w pierwszym w tym roku spotkaniu mentoringowym zorganizowanym przez Fundację Firm Rodzinnych. Po spotkaniach w Enel-Med, Yes, AWBUD SA czy Solaris tym razem gościliśmy w Concordia Design, przepięknie odremontowanej starej drukarni znajdującej się w Poznaniu przy ulicy Zwierzynieckiej 3. Z zaproszenia skorzystały 22 firmy rodzinne. 40-stu przedstawicieli zarówno pierwszego jak i drugiego pokolenia - z zaciekawieniem słuchało Piotra Voelkel (Grupa Vox) oraz jego dzieci, którzy opowiadali o "Sukcesji jako drodze" na przykładzie swojej firmy rodzinnej.



Po krótkiej prezentacji Grupy Vox i Concordia Design, prowadzący Piotr Voelkel opowiadał o swoich doświadczeniach dotyczących przekazywania władzy drugiemu pokoleniu. Można było usłyszeć odpowiedzi na najważniejsze pytania dotyczące rozwoju firmy, równowagi między życiem rodzinnym a firmowym oraz tematu przewodniego spotkania, czyli sukcesji: *Jakie są wartości firmy rodzinnej? Jakie są jej fundamenty? Jak budować firmę na wartościach? Jak szukać ludzi do pracy i odpowiednio ich motywować? Jak zachować równowagę w życiu - czy to w ogóle możliwe? Jak dzielić czas na wszystko? Czy i jaki jest sens sukcesji? Kiedy jest czas na przekazanie władzy? Czy rodzicom wolno narzucać sukcesję?*



Czy ważniejsze jest stracić firmę czy dobre relacje z dziećmi? Jakie są najważniejsze etapy przekazywania władzy i typowe problemy na każdym z tych etapów? Jak to zrobić - samemu czy potrzebna jest pomoc?...

Po wyczerpującej wypowiedzi prowadzącego oraz jego odpowiedzi na pytania kierowane przez gości, swoimi fachowymi spostrzeżeniami podzieliła się, zajmująca się coachingiem, Sylwia Marciniak, która pomaga rodzinie Voelkel w przechodzeniu procesu przekazywania władzy. Goście mogli uzyskać cenne rady w wielu kwestiach, m.in. jak rozmawiać z dziećmi, jak współpracować z nimi bez konfliktów, jak oddać kontrolę nie dzieląc rodzęństwa, a także czego nie robić, a co jest niezbędne przy procesie sukcesji.

O sukcesji z perspektywy "tej drugiej strony" mieliśmy okazję usłyszeć z ust drugiego pokolenia rodziny Voelkel. Cóрка, Ewa Voelkel-Krokowicz, oraz syn, Piotr Wit Voelkel, z otwartością i szczerością opowiadali m.in. o swojej współpracy z tatą i ze sobą nawzajem, o konfliktach z tym związanych - zarówno tych dotyczących finansów jak i sposobu zarządzania firmą - o tym jak tworzą zgrany zespół i czy potrafią rozdzielać życie firmowe od rodzinnego. Odpowiedzieli również na wiele ciekawych pytań od gości, będących w trakcie lub przygotowujących się do przekazania władzy swoim dzieciom.

Spotkaniu towarzyszyła rodzinna atmosfera oparta na otwartej komunikacji i zaufaniu, a uwieńczył je przepyszny obiad w restauracji Concordia Taste, podczas którego rozmowom nie było końca.

Jesteśmy niezmiernie dumni z aktywnego udziału członków firm rodzinnych. Cieszymy się, że rodzice włączają w działania firm swoje dzieci, oraz że możemy pomóc w budowaniu nici porozumienia międzypokoleniowego. Mamy nadzieję, że wszystkie spotkania mentoringowe organizowane przez Fundację Firm Rodzinnych są dla Państwa źródłem cennej praktycznej wiedzy i są okazją do wymiany doświadczeń.



COUCHING W FIRMIE RODZINNEJ.CZY TO W OGÓLE MOŻLIWE? (Współpraca z firmą rodzinną Grupa VOX)



Najczęstszym pytaniem, które słyszę od osób zainteresowanych coachingiem to: „Czy ja na pewno się do tego nadaję?”, i bynajmniej nie poddają pod wątpliwość moich umiejętności 😊, ale swoje własne możliwości. W przypadku firm rodzinnych jest podobnie.

To czym jest COACHING i dlaczego, szczególnie w ostatnich latach, budzi tyle zainteresowania? Zaczniemy od definicji.

Ta, która jest mi najbliższa, to definicja Międzynarodowej Federacji Coachów, ICF i brzmi: **Coaching jest interaktywnym procesem, który pomaga pojedynczym osobom lub organizacjom w przyspieszeniu tempa rozwoju i polepszeniu efektów działania.** Coachowie pracują z klientami nad zagadnieniami związanymi z biznesem, rozwojem kariery, finansami, zdrowiem i relacjami interpersonalnymi. Dzięki coachingowi klienci ustalają konkretniejsze cele, optymalizują swoje działania, podejmują trafniejsze decyzje i pełniej korzystają ze swoich naturalnych umiejętności.

Tym samym definicja odpowiada na wcześniej postawione pytania, choć, być może, nadal nie rozwiewa wątpliwości, bo nie wyjaśnia, w jaki sposób coach pracuje ze swoim klientem.

Sesja coachingowa to swego rodzaju rozmowa oparta na zadawaniu pytań, która ma na celu przygotować/wzmocnić/upewnić/etc. klienta do zmierzenia się z tematem /problemem /zagadnieniem /celem /marzeniem/etc.

To, co szczególnie ważne w tej relacji - to postawa, którą przyjmuje coach, czyli: zdecydowanie nie jest ekspertem ds. życia swojego klienta.

Ekspertem od własnego życia jest tylko klient i to on (w ostatecznym rozrachunku) poniesie koszt podjętych działań, więc muszą być zgodne z tym, kim jest i jakie działania są dla niego właściwe.

To wróćmy do pytania, które towarzyszy nam od początku: Czy coaching w firmie rodzinnej jest możliwy?

Moja odpowiedź brzmi: TAK! 😊

Praca w firmie rodzinnej nie różni się niczym od pracy w każdej innej firmie, poza obszarami, które w trakcie sesji coachingowej poruszamy.

Moje doświadczenie podpowiada mi raczej, że klienci z firm rodzinnych są silniej zmotywowani do pracy, a tym samym efekty pracy mogą (nie muszą, rzecz jasna) być szybciej dostrzegalne przez samego klienta oraz osoby z jego otoczenia biznesowego, czyli grona najbliższych mu osób. A o efekty przecież tu chodzi, nieprawdaż?

Jeśli mają Państwo jakieś pytania lub chcieliby Państwo podzielić się własnymi spostrzeżeniami na temat coachingu, to zapraszam serdecznie do kontaktu, pod adresem:

smarciniak@poczta.onet.eu

Uczestnicy spotkania:

- MACH
- MIS
- Gelg
- YES Biżuteria
- NIWA
- DPM
- Olandia
- SIMPTTEST
- Coniveo
- Dynaxo
- P.P. MARDOM
- AGOS
- COROL
- Ożóg i Wspólnicy
- NTB
- Pezal
- Wald-Glob
- Piruet
- Grupa Bemo
- KLEPSYDRA
- Progres CNC
- Soki Rembowscy

ROZMOWA Z JACKIEM ROZWADOWSKIM – WICEPREZESEM CENTRUM MEDYCZNEGO ENEL-MED

Z przyjemnością prezentujemy Państwu wywiad z wiceprezesem Centrum Medycznego ENEL-MED Jackiem Rozwadowskim, który wypowiedział się na specjalnie, rodzinne pytania:



Fot.ENEL-MED: Debiut na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie 14.06.2011 rok; od lewej: Prezes Adam Rozwadowski, Przewodnicząca Rady Nadzorczej Anna Rozwadowska, Wiceprezes Jacek Rozwadowski, Dyrektor Finansowy Wojciech Mizerka

FFR: Rozpoczął Pan pracę w Centrum Medycznym ENEL-MED w 2002 roku, gdy firma intensywnie rozszerzała działalność ogólnopolską. Decyzja o dołączeniu do firmy rodzinnej jest zawsze dla „drugiego” pokolenia momentem przełomowym w życiu. Długo się Pan zastanawiał?

J.R.: Uczestniczyłem w narodzinach firmy, wiedziałem jak się rozwija i w jakim kierunku zmierza ‘rodzinna inicjatywa’, ale nie planowałem od początku, że się z nią związę zawodowo. Nie była to decyzja ‘jednej chwili’. Wiedziałem, że wejście do ENEL-MEDu to ‘bilet w jedną stronę’. Długo, bo przez rok, rozważałem za i przeciw. Podjąłem świadomą, przemyślaną decyzję.

FFR: Co ostatecznie wpłynęło na Pana decyzję o dołączeniu do ENEL-MEDu?

J.R.: Duży i ważny projekt – otwarcie szpitala w Warszawie na początku lat 90-tych. Chciałem podjąć wyzwanie i włączyć się w to przedsięwzięcie. Na decyzję wpłynęła niewątpliwie umiejętna ‘gra’ Prezesa, który bardzo delikatnie, ale skutecznie przekonał mnie bym dołączył do ‘zespołu’.

FFR: Obecnie pełni Pan funkcję dyrektora zarządzającego, a wcześniej zajmował Pan stanowiska menedżerskie w innych firmach... Czy kierowanie/zarządzanie firmą rodzinną jest łatwiejsze?

J.R.: Mechanizmy zarządzania w biznesie rodzinnym nie odbiegają właściwie od standardów w innych firmach. Poprzedni pracodawca ‘wyrobił’ we mnie podejście do pracy nie odbiegające od obecnego. Trudno jednoznacznie powiedzieć czy w firmie rodzinnej jest łatwiej czy trudniej. Dochodzi po prostu bardzo silna sfera powiązania emocjonalnego z ludźmi i z marką, którą stworzyliśmy. Jako spółka giełdowa, poza ładem korporacyjnym, musimy zatem na co dzień dbać również o ‘ład emocjonalny’.

FFR: W jaki sposób praca w jednej organizacji wpływa na Pana relacje rodzinne (brat, ojciec..)

J.R.: Praca nas zdecydowanie zbliżyła, ale nie zdominowała. Przed moim przyjściem do ENEL-MEDu temat firmy cały czas się między nami przewijał. Nie ukrywam, że dopóki nie zacząłem się w firmę bezpośrednio angażować, był to temat... trudny. W ciągu tych wspólnych lat zarządzania biznesem, nauczyliśmy się tym procesem (‘praca/rodzina’) kierować i w pewnym sensie również zarządzać.



Fot. ENEL-MED.: Adam Rozwadowski

FFR: Jakie ma Pan sposoby na konstruktywne odmawianie Prezesowi Adamowi Rozwadowskiemu lub przekonywanie go do swojej wizji, gdy znacząco różni się od Pana pomysłów?

J.R.: Ponieważ ustawiliśmy zakres swoich zadań i odpowiedzialności bardzo precyzyjnie, rzadko dochodzi do tego typu sytuacji. Czasem zdarza się rozbieżność zdań (np. w ocenie konkretnych osób), ale do tej pory nie było konieczności pójścia na kompromis, którego nie mógłbym zaakceptować. Prezes jest wizjonerem, a ja odpowiadam za działania operacyjne. Wzajemnie się uzupełniamy.

FFR: Czym kieruje się Pan w prowadzeniu biznesu? (wartości)

J.R.: Najbardziej zależy mi na tym, by było profesjonalnie i miło. I z optymistycznym podejściem, gdyż ciężko byłoby pracować ze smutnymi profesjonalistami.

FFR: Za co ceni Pan swojego Ojca? W czym chciałby Pan być do niego podobny?

J.R.: Osiągnął rzecz nieprzeciętną, właściwie rynkowy ewenement. Zbudował od podstaw największą firmę medyczną w Polsce, bez inwestora czy udziałowca z zewnątrz, co nie udało się większości konkurentów (pieniądze od inwestorów pojawiły się dopiero w 2011 r. gdy ENEL-MED zadebiutował na Giełdzie). Co więcej – zrobił to inżynier, wcześniej znający branżę medyczną od strony pacjenta.

FFR: Dobre rady dla innych firm rodzinnych: Co było warto wdrażać, a jakie rozwiązania są stratą czasu?

J.R.: Firmy Rodzinne mają niewątpliwie siłę i przewagę, która jest efektem rodzinnego zaangażowania. To typ biznesu, w którym zysk jest tak samo ważny jak wartości. Z pewnością można tym swoistym entuzjazmem zarazić innych pracowników. W naszym zespole są takie osoby, które angażują się w pracę jakby pracowały 'na swój rachunek'. Trzeba jednak pamiętać, że dla większości z nich – i to bardzo naturalne podejście – praca jest postrzegana głównie jako źródło utrzymania siebie i rodziny. Dobrze, gdy udaje się łączyć przyjemne z pożytecznym – należy dbać o silną kulturę organizacyjną, przejrzystość ról i obowiązków, stawiać na lojalność i zaufanie



Fot:
ENEL-MED.:
Jacek
Rozwadowski

Szanowni Państwo,

przygotowaliśmy szczególną ofertę - karty prezentowe, które są doskonałym pomysłem na podarunek z okazji Świąt, a także jako forma podziękowania dla partnerów biznesowych czy pracowników przez cały rok.

Serdecznie zapraszam do zapoznania się z naszą ofertą.

Pytania i zamówienia proszę kierować bezpośrednio na mój adres mailowy.

Z poważaniem,
Aleksandra Rzepecka
Kierownik Działu Sprzedaży
sprzedaz@enel.pl
tel. 801 802 802

Rodzinne biznesy często stają przed dylematem 'co dalej'. Chociaż nie mamy presji 'zarabiania' jak inwestorzy branżowi czy fundusze, które zwykle odsprzedają wcześniej zakupioną firmę gdy ta nabierze wartości, zdajemy sobie sprawę, że nie jesteśmy zwolnieni z podejmowania trudnych decyzji dotyczących finansowania. Mogłoby się wydawać, że obroty w wysokości 200 mln zł pozwalają osiągnąć na laurach. Nic bardziej mylnego. Jednak na krok w kierunku częściowej choćby odsprzedaży firmy na razie nie jesteśmy gotowi.

KARTY PREZENTOWE



Karta „Zdrowe serce” obejmuje:

- EKG spoczynkowe
- Lipidogram
- USG echo serca
- Konsultację kardiologa



Karta „Profilaktyka zdrowia” obejmuje:

- USG jamy brzusznej
- Morfologię, badanie ogólne moczu, TSH, glukozę w surowicy, kreatyninę, lipidogram, transaminazy (ALT)
- Konsultację internisty



Karta „Zdrowy uśmiech” obejmuje:

- Dowloną konsultację stomatologiczną lub przegląd stomatologiczny*



Karta „5 konsultacji” obejmuje:

- 5 dowolnych konsultacji specjalistycznych



Karty wartościowe 50 zł i 100 zł

„Voucher 50” i „Voucher100”:

- Do wykorzystania na dowolne usługi medyczne

*Realizacja pakietu Zdrowy uśmiech w oddziałach ENEL-MED oprócz Oddziału Arkady Wrocławskiej i Oddziału Domaniewska w Warszawie



DZIAŁANIA APLIKACYJNE FBN POLSKA – największa międzynarodowa sieć firm rodzinnych.

Jest nam niezmiernie miło poinformować, że **prezes FBN – I, Alexis du Roy de Blicquy**, poinformował nas, że po przejrzeniu naszych dokumentów aplikacyjnych, zarząd tej międzynarodowej organizacji zarekomendował Zgromadzeniu Ogólnemu naszą kandydaturę do FBN. Prezes FBN – I wyraża swoje wsparcie w naszych staraniach o akcesję, jak i również pomoc w początkowym okresie działania oddziału.

W maju będziemy uczestniczyć w corocznym spotkaniu wszystkich oddziałów FBN z całego świata, podczas którego zaprezentujemy kandydaturę FBN Polska. Trzymajcie za nas kciuki!

Dołączcie do FBN Poland! Przynależność do tej organizacji wiąże się z dużym prestiżem, dlatego by przystąpić do niej, konieczne jest spełnienie następujących kryteriów:

12 lat istnienia firmy , obroty roczne EUR 3 mln , 50% + 1% własności firmy w rękach rodziny oraz 2 osoby z rodziny mają wpływ na rozwój firmy



Wizja rozwoju nowego prezesa FBN - I

Alexis du Roy de Blicquy, nowopowołany prezes The Family Business Network International (FBN- I), zamierza nawiązać bliższą współpracę z poszczególnymi oddziałami FBN aby umocnić szybki rozwój jakim charakteryzuje się szwajcarska organizacja. Du Roy, następca Olivier'a de Richoufftz, zauważa, że FBN – I rozrósł się w bardzo szybkim tempie i stał się ogólnosiątkową instytucją – liczbą członków na dzień dzisiejszy wynosi ponad 6,5 tys. w porównaniu z 1 tys. członków zaledwie osiem lat temu. „W tym momencie potrzebny jest okres umocnienia, a także bliższa współpraca z oddziałami FBN w poszczególnych krajach” twierdzi Du Roy. Prezes FBN – I zapowiada, że w następnym roku odwiedzi większość rozdziałów FBN. „Poza poszerzaniem naszej organizacji, ważne jest aby członkowie nowych rozdziałów nawiązywali bliską współpracę między sobą aby stworzyć spójną wizję”.

Prezes dodaje również, że chce rozwijać FBN – aby stał się organizacją grupy ekspertów wywodzących się z FBN. Podkreśla, że priorytetem jest także praca z przedstawicielami następnego pokolenia (w wieku poniżej 40 roku życia), którzy stanowią 25% wszystkich członków.

42 – letni Belg zapewnia, że posiada pracując między innymi w koncernie Grupa Lhoist, firmie inwestycyjnej Verlinvest czy firmie Armonea ,zajmującej się opieką starszych ludzi, zdobył gruntowną wiedzę w temacie firm rodzinnych. Nawet jego żona pochodzi z pięcio-pokoleniowej firmy rodzinnej. Du Roy spędził także osiem lat w Międzynarodowej Korporacji Finansowej, ściśle współpracującej z Bankiem Światowym, pomagając firmom rodzinnym z powstających rynków w dostępie do międzynarodowych rynków kapitałowych.

Autor i tytuł oryginalnego artykułu, który ukazał się 20 lutego 2013 roku: DAVID BAIN 'NEW HEAD OF FBN SETS OUT VISION'

Oryginalny artykuł można znaleźć: Wersja online: <http://www.campdenfb.com/article/new-head-fbn-sets-out-vision>

Tłumaczenie : Małgorzata Kościńska

Fundacja Firmy Putka Fundusz Stypendialny Rozwiń Skrzydła im. J. i J. Putka- szansa dla zdolnej młodzieży - warto dzielić się!



Już ponad dwa lata temu *Piekarnie Cukiernie Putka* z Warszawy wraz z członkami rodziny Putka utworzyli Fundusz Stypendialny „Rozwiń Skrzydła” pod patronatem renomowanej Fundacji im. Stefana Batorego. Celem Funduszu jest wspieranie finansowe młodych i zdolnych, którzy z powodu trudnej sytuacji materialnej nie mogliby sobie pozwolić na komfort kontynuowania edukacji na studiach wyższych.

Ja i mój brat zawsze twierdziliśmy, że jesteśmy "dziećmi szczęścia" – mówi Zuzanna Putka-Twardowska. Mogliśmy się uczyć nie mając bólu głowy gdzie będziemy mieszkać i za co kupimy książki. Teraz dzięki ufundowanej przez rodziców edukacji mam ciekawe i dobrze płatne prace. Chcieliśmy odwdziżyć się losowi za to co nas spotkało. Pomyśleliśmy więc, że najlepszym sposobem będzie możliwość zapewnienia dobrego startu tym którzy z różnych powodów go nie mają, czyli dać szansę rozwinięcia skrzydeł młodym zdolnym ludziom z niezamożnych rodzin... Do poparcia naszego pomysłu namówiliśmy pozostałych członków rodziny oraz zarząd rodzinnej firmy.

Pisząc o naszym Funduszu nie zależy nam na promowaniu naszego nazwiska, ani podawaniu kwot, jakie przekazujemy na stypendia, ale na tym, aby rozmiękczyć serce choćby jednej osoby i dać jej do myślenia, że może i ona ma w życiu szczęście i warto by podziękować za nie losowi...

Od 2011 roku Kapituła Funduszu przyznała już 59 stypendiów rekrutacyjnych, 30 stypendiów na pierwszy rok i 14 na drugi rok studiów.

Zachęcamy do wspierania Funduszu poprzez **przekazanie 1% podatku** na Fundację im. Stefana Batorego z **dopiskiem: "Rozwiń skrzydła"** (KRS: 0000101194). Dzięki dodatkowemu finansowaniu Fundusz będzie mógł zaoferować pomoc większej liczbie studentów.

Mile widziane są również wpłaty na subkonto funduszu: **88 1030 1016 0000 0000 6145 0068**.

http://www.batory.org.pl/fundusze_powierzone/rozwin_skrzydla

Zuzanna Putka-Twardowska

Fundacja Firmy Rodzinne stale współpracuje z :

ifr
INICJATYWA
FIRM RODZINNYCH

MASIOTA
ADWOKACI I RADCOWIE PRAWNI

**WORLD TRADE CENTER
POZNAŃ**

**WAR
DYN
SKI+** **PAR
TNE
RS•**

inACT
public relations

WWW.FIRMYRODZINNE.ORG Niedawno rozpoczęły się prace nad nową stroną internetową Fundacji Firmy Rodzinne, które poprawią jej funkcjonalność oraz estetykę. Mamy nadzieję, że nie potrwa to długo. Przepraszamy za utrudnienia – walczymy dzielnie!

Zapraszamy za chwilę - Prosimy nie zaglądać i nie krytykować 😊

Podziękowania dla firmy **inAct**, która z zaangażowaniem pomaga nam w tym przedsięwzięciu (www.inact.pl).

FFR PARTNEREM PROGRAMU „GLOBALNA FIRMA”

Fundacja Firmy Rodzinne została partnerem programu „Globalna Firma. Strategie wspierania eksportu i ekspansji zagranicznej polskich firm” prowadzonego przez ThinkTank.

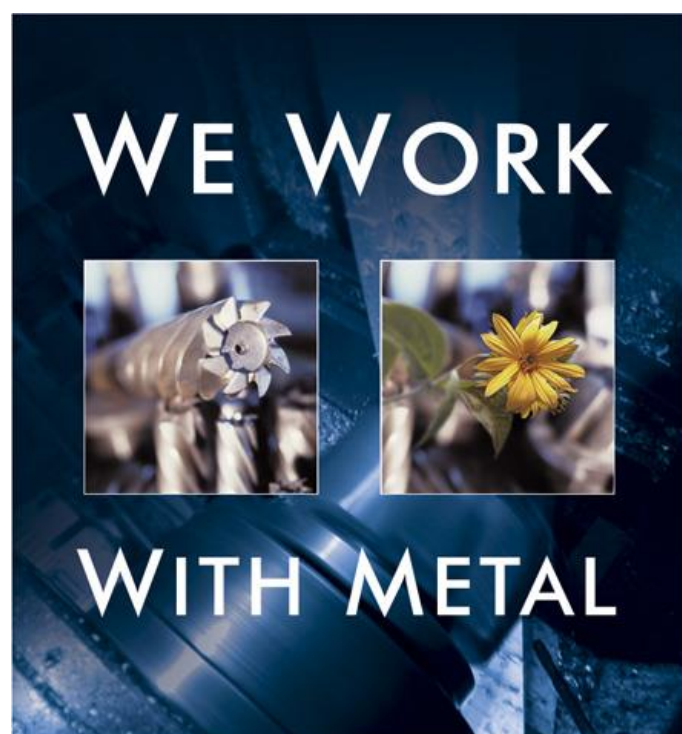
Celem programu jest stworzenie stałej platformy dyskusji i wymiany doświadczeń pomiędzy firmami, które prowadzą działalność na rynkach zagranicznych (eksport i inwestycje) a administracją publiczną, oraz zwiększanie potencjału polskich firm do ekspansji zagranicznej.

Honorowy patronat nad programem objęło **Ministerstwo Gospodarki, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji.**

Więcej informacji na ten temat będzie można znaleźć na nowej stronie internetowej oraz w kolejnym newsletterze.

LEKTURA DO KAWY RAPORT O FIRMACH RODZINNYCH przetłumaczony

Firma Mokate w prezencie dla Fundacji Firm Rodzinnych przetłumaczyła raport CREDIT SUISSE „**Firmy rodzinne: Zrównoważone działanie**”, którego treść można będzie otrzymać od nas w formie elektronicznej – dla chętnych. Wkrótce pojawi się na widocznym miejscu na nowej stronie internetowej. Dziękujemy uprzejmie Pani Sylwii Mokrysz z firmy **Mokate** oraz zachęcamy do lektury!



Wielkoseryjna produkcja elementów metalowych z blach cienkich: stalowych, ocynkowanych i nierdzewnych.

Producent kanistrów metalowych i nierdzewnych

TEL. 067 2 547 279
WWW.GELG.PL



Trendy podatkowe dla Firm Rodzinnych

Dlaczego warto zainteresować się podatkami?



Prowadząc firmę szukamy rozwiązań, które pozwolą nam na działanie w sposób bardziej efektywny, na optymalizację kosztów działalności, na zwiększenie sprzedaży. Krótko mówiąc, pracujemy na zysk firmy, bo bez niego nie ma mowy o przyszłości firmy i jej sukcesie – także dla przyszłych pokoleń. Jednak ów zysk nie jest kategorią, na którą wpływają wyłącznie takie czynniki jak produkcja, sprzedaż czy logistyka. **Zysk w sensie ekonomicznym jest pochodną tego, w jaki sposób zostanie opodatkowany wypracowany dochód.**

W Polsce obszary ingerencji fiskusa są bardzo szerokie. Opodatkowany jest obrót (podatek VAT, podatek akcyzowy) i dochód (podatki PIT i CIT), ale także majątek (podatek od nieruchomości), a nawet poszczególne transakcje (podatek PCC). Opodatkowuje się dochody czy obroty wieloma stawkami, jedno lub dwucyfrowymi. Generalnie, opodatkować najczęściej można, ale nie zawsze trzeba – o ile skorzysta się z wielu wyłączeń bądź zwolnień podatkowych, często atrakcyjnych, choć niejednokrotnie niejasnych. Pewne czynności (jak np. aport do spółki z o.o.) mogą być opodatkowane, ale też zwolnione z podatku, zależnie od okoliczności ich dokonania. Stąd też przedsiębiorcy często mają dylemat, jak w sposób bezpieczny, a zarazem optymalny, dokonywać rozliczeń podatkowych. Dla niektórych, np. przedsiębiorcy prowadzącego jednoosobową działalność, ważną i pierwszą decyzją w zakresie planowania podatkowego będzie już decyzja o wyborze opodatkowania PIT z progresją (18, 32%) lub podatku liniowego (19%); w przypadku większych podmiotów sprawy są bardziej skomplikowane...

Dlatego warto pochylić się nad podatkami, warto je poznawać i rozumieć, bo w wielu przypadkach mogą one stanowić element budowania trwałej przewagi konkurencyjnej. Chcemy, aby polskie firmy rodzinne były konkurencyjne. Dlatego na forum Fundacji Firm Rodzinnych podejmujemy ten temat.




Dr Irena Ożóg




Paweł Tomczykowski

Jesteśmy, jako Kancelaria Ożóg i Wspólnicy, zaszczytzeni możliwością współpracy z Fundacją Firm Rodzinnych jako Państwa partner. Będziemy z przyjemnością dzielić się z Państwem naszą wiedzą i doświadczeniem w zakresie podatków podczas szkoleń, spotkań i na łamach niniejszego Biuletynu. Zaczynamy od wiosny!

Dr Irena Ożóg, Paweł Tomczykowski – partnerzy w Kancelarii Ożóg i Wspólnicy

Artykuł ze świata: PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAK WYCHOWAĆ NASTĘPNE POKOLENIE?



Nie zawsze porażka oznacza porażkę!

Większość przedsiębiorców niejednokrotnie ponosi porażkę zanim osiągnie sukces. „Nie uważam, że to zła rzecz. Jest to z pewnością bolesna sytuacja, ale jeśli otaczasz się ludźmi, którzy potrafią Cię wesprzeć można się z takich sytuacji wiele nauczyć” mówi Johan Andresen, należący do piątego pokolenia właściciel norweskiego koncernu Ferd.

Czym skorupka przesiąknie za młodu....!

Rozmawiaj z dziećmi o rodzinnym biznesie i zachęcaj już nastoletnie pokolenie do udziału w konferencjach poświęconych firmom rodzinnym, radzi Ann Dugan, przedstawicielka czwartego pokolenia w firmie z przemysłu drzewnego w USA oraz założycielka the University of Pittsburgh's Institute for Entrepreneurial Excellence*. Korzystaj z dostępnych mediów – magazyny biznesowe i programy telewizyjne mogą okazać się nieocenionym źródłem wiedzy. „Znam rodziny, które oglądają programy takie jak Shark Tank [w Polsce znany jako „Dragon's Den – Jak zostać milionerem”**], w których 13 - 14 – latkowie wpadają na nowe pomysły biznesu każdego dnia”.

Rozglądaj się poza działalność swojej firmy!

Rodzinny biznes może stanowić kapitał startowy dla nowej firmy założonej przez członków następnego pokolenia. Możliwa jest także sukcesja w drugą stronę - w sytuacji kiedy nowy biznes odnosi sukces jest on nabywany przez firmę rodzinną. „W ten sposób następne pokolenie ma możliwość sprawdzenia się poza działalnością rodzinnego interesu i nie ma znaczenia czy nowa firma pozostanie samodzielna czy zostanie częścią rodzinnego biznesu” mówi Richard Bruens, szef zarządzania prywatnymi finansami w firmie ABN Amro PrivateBanking's .

Używaj podstawowych umiejętności!

„Jedną z mocnych stron firm rodzinnych, zwłaszcza tych, które pomyślnie przeszły przez proces sukcesji, wywodzi się ze zdolności skupienia się na podstawowych umiejętnościach przy zachowaniu ducha przedsiębiorczości” mówi Vanessa Strike, dyrektor naukowy w Erasmus Centre for Family Business w Rotterdam School of Management***. Doskonałym przykładem jest firma Royal De KuyperDistillers, która przechodząc 11 sukcesji przekształciła się z producenta beczek w międzynarodową firmę alkoholową znaną z innowacyjnych smaków.

Teoria to za mało!

AnneKirstine Riemann, właściciel firmy Riemann drugiego pokolenia stwierdza, że obserwowanie jak firma funkcjonuje jest ważne. „Znacznie łatwiej jest zrozumieć teorię kiedy wiesz jak wyglądają realia ,w których ta teoria ma zastosowanie”. Zauważ też „ Zapoznanie następnego pokolenia z biznesem od wczesnych lat jest zdrowe”, bez względu na charakter pracy - w recepcji czy na hali produkcyjnej.

Słuchaj swojego instynktu!

Zadawaj mnóstwo pytań, zdobywaj doświadczenie a następnie „podążać za przecuciem”, radzi Riemann. „Jest duża szansa, że pochodząc z rodzinnej firmy, przedsiębiorczość masz we krwi. Załóż, że tak właśnie jest i podążaj za swoim instynktem”.

Obserwuj oddziały firmy! Czy można ulepszyć działania oddziałów firmy? „Są mi znane przypadki, w których następne pokolenie pracuje w firmie rodzinnej i rozwija swój własny obszar lub własny biznes. To, jak uważam, może działać jako bodziec dla innowacji” mówi Bruens.

Pozwól następnemu pokoleniu decydować samodzielnie!

Wprowadź następne pokolenie w biznes, przedstaw pomysły oraz różne opcje dotyczące przedsiębiorstwa jednak wystrzegaj się narzucania jakichkolwiek działań. Jak ostrzega Riemann, starsze pokolenie powinno być ostrożne aby nie przekroczyć tej cienkiej linii – nie podejmować decyzji za swoich następców.

Nie ma zysku bez ryzyka - ale trzeba znać swoje granice!

Brzmi banalnie ale nie ryzykuj bardziej niż możesz sobie na to pozwolić. Andresen przytacza przykład „Powiedzmy, że przeznaczasz część środków finansowych swojej podstawowej działalności lub delegujesz któryś z jej oddziałów aby zrobić coś innego - zakładasz nową firmę lub podejmujesz się innowacyjnego planu działania. W sytuacji gdy podstawowa działalność nie przekaże wystarczająco dużo środków, nowe przedsiębiorstwo może stać się zmartwieniem dla głównej firmy”.

Autor i tytuł oryginalnego artykułu, który ukazał się 31 stycznia 2013 roku: ATTRACTA MOONEY 'ENTREPRENEURSHIP: TIPS FOR NURTURING THE NEW GENERATION' Oryginalny artykuł można znaleźć:

Wersja online: <http://www.campdenfb.com/article/entrepreneurship-tips-nurturing-new-generation>

Wersja drukowana: **CampdenFB Numer 56*** Instytut, którego misją jest stanie się innowacyjnym liderem w dziedzinie odnowienia i wzrostu gospodarczego dla przedsiębiorców i firm z okolic miasta Pittsburgh w stanie Pensylwania, USA (przyp. tłum.).

****W** programie „Dragon's Den – Jak zostać milionerem” obecni i przyszli przedsiębiorcy, ludzie z pasją mają możliwość "sprzedania" swojego wyjątkowego pomysłu pięciu najbogatszych polskich inwestorów.(przyp. tłum.).*******Misją the Erasmus Centre for Family Business jest rozwój firm rodzinnych z całego świata i ich długoterminowa zdolność do utrzymania się na rynku. Cel ten osiągnąć jest poprzez przeprowadzanie badań dotyczących firm rodzinnych, zapewnianie rozwoju ich liderów oraz inne zewnętrzne działania (przyp. tłum.).

Tłumaczenie: Małgorzata Kościńska




SOLARIS

Kiedy dorosnę będę pracować w Solarisie – jak mój tata!

W sesji zdjęciowej wzięły udział dzieci pracowników Solaris Bus & Coach S.A.

www.solarisbus.pl



Katarzyna Gierczak Grupińska **prezes Fundacji Firmy Rodzinne**

Jestem absolwentką socjologii z dyplomem MBA HR w Warszawie, hotelarz, dyplomowany lider zmiany. Cztery lata pracy poza Polską w sieciach hotelarskich. Członek założyciel Inicjatywy Stowarzyszenia Firmy Rodzinne IFR w Warszawie. Od 1995 roku wspieram naszą firmę rodziną GELG – obróbka metalu koło Wroniek, zajmuję się marketingiem i rozwojem firmy. Uparcie i wytrwale staram się tworzyć przestrzeń dla firm rodzinnych, tak aby nie potykać się o te same kamienie i odnaleźć w samotności biznesowej pokrewne dusze. Istotne dla mnie jest to, że ciężką pracą dochodzimy do wyników, jakie sami wypracujemy i warto to robić z ciekawymi ludźmi w pięknych miejscach robiąc niesamowite rzeczy. Najważniejszy dla mnie jest wpływ na rzeczywistość i marzenia – dla mnie to jest wolność. Szczęśliwa mama 2 dzieci, uwielbiam naturę i zwierzęta, mieszkam na wiejskim polu na którym posadziłam kawałek lasu.

kasia.gierczak@gelg.pl, 500 297 097

Ewa Borucka **pełnomocnik ds. Fundacji Firmy Rodzinne**

Jestem absolwentką Instytutu Socjologii Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu oraz Podyplomowych studiów z zakresu pedagogiki na Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa. Posiadam 9-letnie doświadczenie zawodowe z obszaru HR zdobyte w wiodącej firmie doradztwa personalnego oraz z działów personalnych niemieckiej korporacji usługowej i polskiej firmy produkcyjnej. W czasie wolnym moją pasją jest inwestowanie w 2-letniego syna.

Tematyka rodzinnego biznesu jest mi znana od kuchni, ponieważ sama pochodzę z rodziny, która od ponad 20 lat prowadzi z sukcesem działalność handlową. Doskonale rozumiem, co jest istotne dla nas dzieci rodzinnych.

Sekretariat:

fundacja@firmyrodzinne.org, (61) 66 70 984 ; środa i piątek 9:00-15:00



Małgorzata Kościańska **pełnomocnik ds. FBN Polska**

Jestem absolwentką Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Z wykształcenia anglistka, z doświadczeniem w nauczaniu, w trakcie Studiów Podyplomowych Kształcenia Tłumaczy Specjalistycznych, pasjonatka języków obcych oraz kryminałów.

Aktualnie pracuję w firmie rodzinnej. Swoją przygodę z Fundacją Firmy Rodzinne rozpoczęłam od niedawna i niezmiernie się cieszę, że dołączyłam do zespołu FFR. Będę wspierać organizację, funkcjonowanie oraz rozwój FBN Polska.

FBN@firmyrodzinne.org tel.: 61 66 70 984