

[illegible]

Na dobry początek...



Z wielką dumą
i radością
przedstawiamy
Państwu rezultaty
naszej 3 letniej
pracy w projekcie
Early Warning
Europe.

Polska była jednym z 4 krajów pilotażowych, obok Grecji, Hiszpanii i Włoch, testujących duński model pomocy przedsiębiorcom w trudnej sytuacji. Razem objęliśmy wsparciem 3500 przedsiębiorców, z czego w Polsce pomoc otrzymało 949 właścicieli firm.

Razem z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości stworzyliśmy solidarną społeczność mentorów i konsultantów, którzy wspólnie uczestniczyli w procesie pomocy.

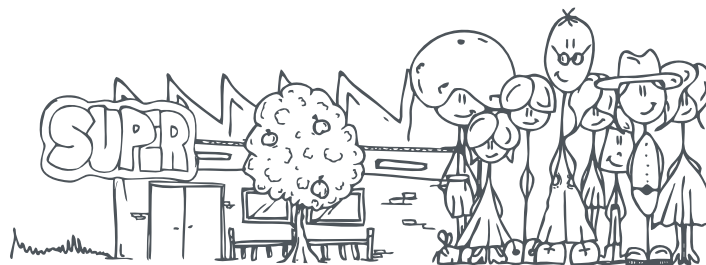
Jako Fundacja byliśmy odpowiedzialni za koordynację pracy i rozwój kompetencji mentorów. Jest ich w Polsce ponad 120. To osoby, które mają w swojej osobistej misji dzielenie się doświadczeniem i bezinteresowne pomaganie. Mieliśmy wyjątkowe szczęście z nimi pracować. Dziękujemy pięknie wszystkim osobom zaangażowanym w projekt EWE oraz tym, którzy wspierają tę wyjątkową ideę.

Radosny i dumny zespół Fundacji Firmy Rodzinne

„Chciałam serdecznie podziękować za cały projekt. Dotarło do mnie, jak wiele pracy i ile serca włożyła w niego każda osoba. Jak wiele musiało zdarzyć się wcześniej, aby taki ktoś jak ja mógł ostatecznie skorzystać ze wszystkich dobrodziejstw. Wiem, że dla mnie ten projekt to początek pięknej przygody i dojrzewania do roli przedsiębiorcy. Myślę, że gdyby nie projekt, diagnoza faktycznych wyzwań i praca nad nimi (konsultant – Maria Adamska) być może dzisiaj nie miałabym już firmy. Było mi też bardzo miło spojrzeć w oczy osobie – czyli Tobie (FFR), która zaproponowała mi tego konkretnego Mentora. Doceniam to i jestem w sercu ogromnie wdzięczna. Marcin Fudał (mentor) dał mi ogromne wsparcie w bardzo trudnym dla mnie czasie i to, że ktoś tak życzliwy, empatyczny a jednocześnie wymagający i stawiający nowe wyzwania towarzyszył mi, jest wielkim prezentem od LOSU. Jeszcze raz dziękuję i serdecznie pozdrawiam”

Violetta Pietrzak (Chabrowy Zakątek; przedsiębiorczyni – mentee w EWE)

Off to a good start...



We proudly present the results of the three years of our work on the Early Warning Europe project.

The four pilot countries, which tested the Dutch business assistance model for entrepreneurs in distress, included Poland, Greece, Spain, and Italy. In total, we were able to help 3500 businesses, including 949 in Poland.

Together with the Polish Agency for Enterprise Development, we have created a unified community of mentors and consultants, who worked together to contribute to the assistance process.

As a Foundation, we were responsible for coordinating operations and developing mentor competences. We have over 120 mentors in Poland. These people want to selflessly share their experiences and help others. We were very fortunate to have the opportunity to work with them. We want to thank everyone who was involved in or supported the EWE project.

A proud and happy Family Businesses Foundation team

"I would like to sincerely thank everyone for this project. I am aware of the work and heart put in it by every member. Quite a lot had to have happened in advance to let someone like me take advantage of all the goodness. To me, this project is the beginning of a wonderful adventure, the start of maturing into an entrepreneur. If not for the project, the diagnosis of the actual challenges, and the developed ways to overcome them (consultant – Maria Adamska), I would probably be out of business as we speak. I also had the pleasure of making your acquaintance (FFR). You were the one who proposed this Mentor to me. I really appreciate it and I'm very grateful. Marcin Fudal (my Mentor) offered me plenty of support in the time of my distress. The fact that I was accompanied by someone so kind, empathic, but still demanding and challenging was a tremendous gift from FATE. Thank you again. I wish you all the best."

Violetta Pietrzak (Chabrowy Zakątek; entrepreneur – EWE mentee)

Early Warning Europe

międzynarodowa inicjatywa
pomagająca firmom w kłopotach



Niewypłacalność przedsiębiorstw stanowi istotny problem we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Każdego roku ponad 200 tysięcy przedsiębiorstw staje w obliczu bankructwa. W wyniku tego zjawiska pracę traci ok. 1,7 mln osób. Wiele z tych firm można by uratować, gdyby w porę zauważyły swoje problemy i podjęły działania, by je rozwiązać. Komisja Europejska w dokumencie Small Business Act (SBA) skierowała do państw członkowskich oczekiwanie podjęcia odpowiednich kroków, które poprawią sytuację małych i średnich przedsiębiorstw, między innymi poprzez umożliwienie diagnozowania stanu firmy tak, aby na jak najwcześniejszym etapie dostrzec sygnały nadciągających trudności i w porę podjąć odpowiednie działania, a przedsiębiorcom, którzy będą musieli zamknąć działalność, umożliwić jak najszybszy ponowny start. Polska odnosząc się do tego zalecenia przyjęła Politykę Nowej Szansy, która została zatwierdzona uchwałą Rady Ministrów w 2014 roku.

Pierwszym państwem, które podjęło kompleksowe działania wspierające przedsiębiorców w trudnościach była Dania, gdzie od ponad 10 lat realizowany jest projekt Early Warning (EW). Okazał się on dużym sukcesem – zbudowano sieć ponad 100 mentorów, którzy pro bono pracują z przedsiębiorcami, wspierając ich w procesie zmiany. Przedsiębiorstwa objęte wsparciem EW zachowały średnio 72% swoich przychodów i 72% zatrudnienia, podczas gdy dla firm niekorzystających z pomocy oferowanej przez EW wskaźniki te wynosiły odpowiednio 64% i 57%. Firmy, które ostatecznie musiały zostać zamknięte, dzięki wsparciu profesjonalnych doradców restrukturyzacyjnych kończyły swoją działalność z zadłużeniem wobec organów podatkowych niższym o ok. 20 000 EUR niż firmy, których bankructwo przebiegało bez wsparcia specjalistów.

Na bazie doświadczeń duńskich opracowany został międzynarodowy partnerski projekt Early Warning Europe (2017-2019), który wygrał konkurs rozpisany przez EASME (Executive Agency for SME). Projekt finansowany jest ze środków UE w ramach programu COSME (Europe's programme for small and medium-sized enterprises). Realizuje go 15 europejskich partnerów z 7 krajów. Liderem projektu jest partner duński.

Celem projektu Early Warning Europe jest udzielanie pomocy firmom i przedsiębiorcom przeżywającym trudności i sytuacje kryzysowe. Są one nieodłącznym elementem każdego biznesu i stanowią ważną część tożsamości każdego przedsiębiorcy. Trzeba umieć sobie z nimi radzić. Porażka może być cennym, choć trudnym doświadczeniem. Ważne, aby prowadzący biznes byli świadomi, że wczesne zdiagnozowanie problemu i podjęcie odpowiednich działań może zapobiec poważnym konsekwencjom w przyszłości, w tym, w skrajnych przypadkach, upadłości firmy.

W ramach projektu wsparcie uzyskało łącznie 3500 firm w 4 krajach. Przetestowano i skalibrowano system wczesnego ostrzegania, a także stworzono międzynarodową sieć ekspertów, którzy promują w Unii Europejskiej dyrektywę związaną z EWE.

an International Initiative Helping Businesses in Distress

Each year more than 200.000 EU businesses are facing insolvency, and 1,7 million jobs are lost in the EU due to insolvency. Moreover, the risk of bankruptcy is what Europeans fear most about setting up a new business: 43% of Europeans would not start a business if it might fail compared to just 19% in the United States.

Early Warning Europe establishes Early Warning mechanisms in four EU Member States: Poland, Spain, Italy and Greece, providing support to 3500 companies in distress in 2017-2019. We also support the establishment of Early Warning mechanisms in five additional EU Member States in 2017-2019 – the Second Wave countries. The ultimate goal of the project is to establish Early Warning mechanisms in all EU Member States.

Simultaneously, we are establishing a European Network of experts, authorities, associations and chambers of commerce for improving framework conditions for SMEs and entrepreneurs across Eu-rope. This work will be further strengthened by the development of an innovative, data-driven method to identifying companies in distress. The ambition is to present a Next Generation monitoring and early warning method based on machine learning and big data to identify companies that are in risk of a bankruptcy.



Lekarz pierwszego kontaktu – konsultant Early Warning Europe – udziela pierwszej pomocy, stawia diagnozę i wydaje pierwsze zalecenia. W sytuacjach uzasadnionych kieruje do specjalisty – mentora.

Mentorem jest zazwyczaj inny przedsiębiorstwa. Zawsze z dużym doświadczeniem w prowadzeniu firmy. Mentor nadzoruje proces rekonwalescencji, zdrowienia i rehabilitacji firmy oraz przedsiębiorcy.

Prawie tysiąc przedsiębiorców skorzystało już z pomocy w projekcie Early Warning Europe. Zaufali oni mentorom – ponad 120 specjalistom z całej Polski. Teraz konsultanci i mentorzy czekają na Ciebie. Nawet jeśli nie masz kłopotów, a tylko przeczuwasz ich nadejście – nie czekaj. Zgłoś się do projektu już teraz.

Lepiej zapobiegać niż leczyć.

Lekarz pierwszego kontaktu: Panie Adamie, sprawdzimy, co dokładnie Panu dolega.

Rejestратор: Panie Adamie, kierujemy Pana do lekarza pierwszego kontaktu. Tylko ja i on będziemy wiedzieli, że Pan do nas dzwonił

Wczesne objawy choroby – kryzysu przedsiębiorstwa to: Zmniejszenie sprzedaży, Brak płynności finansowej, Zaległości skarbowo-zusowskie

Adam: Mam kłopot i wiem co mam zrobić
Rejestратор: Co Panu dolega? coś dobrego, to nie wiem skąd na wypłaty.

EARLY WARNING EUROPE

Zatrudnił do niedawna 27 osób, ale... W ostatnich tygodniach czterech zaufanych i doświadczonych pracowników złożyło wypowiedzenia.

Do niedawna firmie szło dobrze, ale... W ostatnich miesiącach odbiorcy zaczęli zalegać z płatnościami, a na domiar złego ubywa zamówień. Główną księgową w firmie Adama jest jego żona – Monika.

Monika: Adam, musimy coś zrobić, bo jak tak dalej pójdzie, nie będziemy mieli z czego zapłacić ludziom, nie mówiąc już o tym, że sami potrzebujemy za coś żyć...

Tylko w 2017 roku zamknięto blisko 5000 spółek i 260 tys. jednoosobowych działalności gospodarczych. Prawdopodobnie większość z nich dałoby się uratować...

Monika: Marta z działu handlowego mówiła, że można zgłosić się pomoc do Early Warning Europe. I nie denervuj się. To przecież normalne, że jak ktoś choruje, to szuka pomocy i idzie do lekarza. A teraz firma jest chora.



The mentor is usually another entrepreneur. The mentor always has considerable experience in running a business. The mentor coordinates the recovery, healing, and rehabilitation of the business and the entrepreneur.

The chairman was sick ... Adam Zaradny is 43 years old and has been working in business for over a decade. He runs a kettle production company.

General practitioner. What exactly is your problem, Adam.

insurance payments

Clerk: What kind of a problem?

Monika: Adam, if we don't do something we won't be able to pay the people, not to mention the fact that we need money to live as well....

Over 5000 companies and 260 thousand one-person businesses were closed down in 2017 alone. Most of them could have likely been saved ...

EARLY WARNING EUROPE

Prevention is better than treatment.

Early Warning Europe w Polsce / in Poland

Fundacja Firmy Rodzinne / Family Businesses Foundation

Rekrutacja & szkolenia mentorów / Recruitment & training mentors

Dopasowywanie mentora do przedsiębiorcy / Matching with mentee-mentor

Utrzymanie sieci mentorów & supervizja / Mentors network and supervision



Katarzyna Gierczak Grupińska

koordynatorka sieci mentorów
coordinator of mentors network



Mateusz Żuchowski

księgowość
accounts



Eleni Tzoka-Stecka

koordynatorka rozwoju mentorów,
matchmaker
coordinator of mentors development,
matchmaker



Joanna Sawionek

administracja projektu
project administrator



Małgorzata Stromczyńska

wsparcie informacyjne projektu
informational support



Aneta Sadowska-Wojak

PR





Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości / Polish Agency for Enterprise Development

Rekrutacja firm & diagnozowanie /
Recruitment of companies in distress & diagnosis
Zarządzanie konsultantami / Managing
the consultants work



Cezary Kielan

koordynator konsultantów
coordinator of consultants



Katarzyna Balcerkiewicz

konsultant
consultant



Mirosław Borek

konsultant
consultant



Henryk Pietraszkiewicz

konsultant
consultant



Agnieszka Szwejkowska

konsultant
consultant



Agnieszka Woś-Szymanowska

konsultant
consultant



Maria Adamska

konsultant
consultant



Renata Muszyńska

konsultant
consultant



Paweł Mieczan

konsultant
consultant



Anna Dyl

konsultant
consultant



Sylwia Cantillana Valencia

konsultant
consultant



Mentorzy wolontariusze / Mentors volunteers



120

przedsiębiorcy,
finansiści,
psycholodzy,
doradcy biznesowi,
prawnicy,
mediatorzy,
eksperti

entrepreneurs,
financiers,
psychologists,
business advisors,
lawyers, mediators,
experts



Ścieżka rozwoju mentora



Kształcenie mentorów Early Warning Europe w krajach pilotażowych

Mentorzy wolontariusze wykonują swoją pracę pro bono. Bazują oni na własnym doświadczeniu, zdobytym często podczas prowadzenia własnego biznesu. Główny motyw, który skłania ich do uczestnictwa w projekcie to chęć pomocy innym przedsiębiorcom.

Zdając sobie sprawę z trudności związanych z procesem pomagania, staramy się stymulować motywację mentorów poprzez ciekawy system szkoleń, wspierający rozwój kompetencji mentorów oraz regularny networking bazujący na wymianie doświadczeń.

Szkolenie część 1: 2 dni
Training part One: 2 days

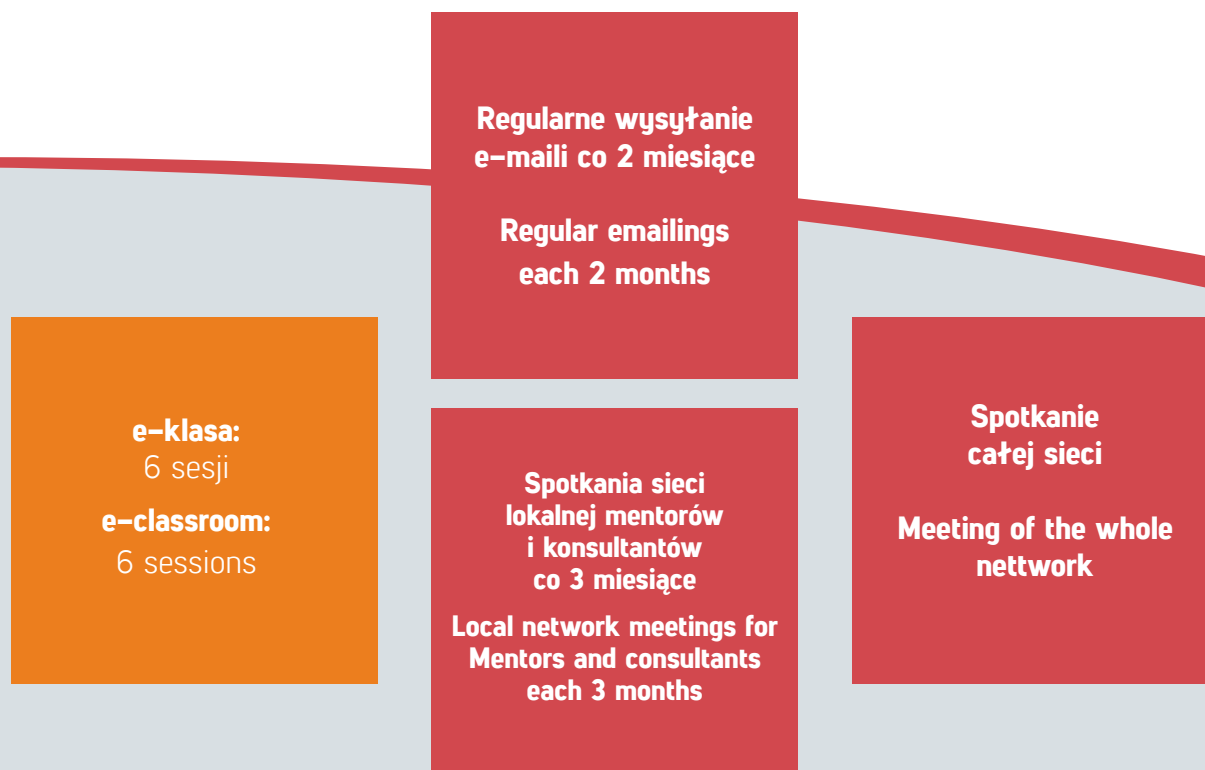
Szkolenie część 2: 2 dni
Training part Two: 2 days

Path of mentor development



Educating EWE Mentors in pilot countries

The volunteering mentors are working pro bono based on their experiences. Besides the satisfaction factor, they want to work on the project to bring help to other entrepreneurs. We are aware from the problems associated with helping others. We want to motivate the mentors with a living, engaging, absorbing, and influential network. Before being admitted to the programme, every mentor goes through a mandatory training cycle as presented below.



Jak dopasować mentora do potrzeb przedsiębiorcy?



Przedsiębiorca, Konsultant i Mentor to najważniejsze „figury” Early Warning Europe. Jednak by ten „trójkąt wzajemnej pomocy” mógł się spotkać i wspólnie doprowadzić do uzdrowienia firmy, wiele musi się po drodze wydarzyć. Poznajcie aktorów drugiego planu oraz kulisy EWE.

Doskonałe przygotowanie osób zaangażowanych w niesienie pomocy przedsiębiorcom w kłopotach to efekt organicznej i mało widocznej pracy zespołu realizującego działanie Early Warning Europe (EWE).

Za wszystkim stoją ludzie. Zanim konsultanci i mentorzy pojawili się w projekcie, ktoś musiał ich zrekrutować, a potem przeszkolić. Dzięki bezpośrednim spotkaniom szkoleniowym dla mentorów możliwe jest przekazanie wiedzy i umiejętności niezbędnych do niesienia pomocy, ale to tylko jedna strona medalu. Druga jest taka, że te spotkania pozwalają nam poznać osobiście każdą z osób pragnących być mentorem w projekcie. Spotkania mają charakter szkoleniowo-warsztatowy – zapraszamy na nie m.in. zagranicznych ekspertów, którzy od lat realizują podobne działania za granicą. Czerpiąc z tych doświadczeń stworzyliśmy autorskie rozwiązania związane ze szkoleniem mentorów i prowadzeniem procesu mentoringu.

Dzięki szkoleniom mentorzy zyskują samodzielność i potrafią przejmować inicjatywę, tworzyć nawet małe zespoły – wszystko z myślą o niesieniu pomocy przedsiębiorcom w kłopotach.

To niewidoczne z zewnątrz działanie związane z jednoczesnym budowaniem podstaw merytorycznych osób pracujących w projekcie oraz tworzenie między nimi autentycznych relacji jest naszym zdaniem podstawą dotychczasowego sukcesu EWE w Polsce. To dzięki niemu możliwy jest doskonały dobór osób do pomocy poszczególnym przedsiębiorcom zgłaszającym się z prośbą o wsparcie. Nie dość, że w FFR znamy wszystkich osobiście, to dla pewności mamy przeprowadzoną diagnozę typu osobowości, aby mieć pewność, że temperamenty przedsiębiorcy oraz wspierających go konsultanta i mentora będą zgodne.

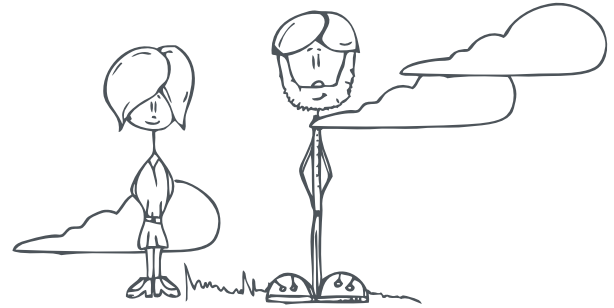
Konieczne trzeba zaznaczyć, że wszystko robimy w zgodzie z zasadami komunikacji bez przemocy. Każdy nasz wybór jest propozycją, a nie nakazem. Proponujemy przedsiębiorcom konsultantów i mentorów, ale zanim współpraca między nimi się rozpocznie – każda ze stron musi zaakceptować naszą propozycję.

Przy tym wszystkim trzeba pamiętać, że mentorzy (w większości – przedsiębiorcy) są wolontariuszami – za swoją pracę związaną z pomocą innym nie pobierają żadnego wynagrodzenia. I to zasługuje na ogromny szacunek. Jednak nie mogliby być w pełni zaangażowani, gdyby nie czerpali z tego własnych korzyści. Poza ogromną satysfakcją płynącą z tego, że niejednokrotnie ratują biznes swoich podopiecznych przed upadkiem, mentorzy – jak sami przyznają – mają możliwość przepracowania swojego doświadczenia przez szereg różnych sytuacji i problemów, aby wyciągać z nich później wnioski dla następnych mentee (tak, z angielskiego nazywa się podopieczny mentora), ale również dla własnej działalności. W ten sposób mogą tworzyć coraz lepsze rozwiązania powszechnie istniejących obecnie problemów.

Z kolei my – Fundacja Firmy Rodzinne, wnosimy do projektu dynamizm, lekkość, zwinność i indywidualne podejście – tam, gdzie są one potrzebne. Dzięki temu równoważymy się nawzajem z PARP i możemy działać z taką mocą i zaangażowaniem.

Dzięki temu do EWE zgłaszają się odpowiedni przedsiębiorcy – tacy, którzy nie tylko potrzebują pomocy, ale mają też w sobie gotowość do walki o swoje, o przetrwanie firmy. Bez tego żaden sukces nie byłby możliwy.

How mentor can be tailored to the mentee's needs?



The most important “figures” of Early Warning Europe are the Entrepreneur, the Consultant, and the Mentor, but plenty of stuff needs to happen along the way in order for this “trio of mutual assistance” to meet and heal the business. Here are some background players and a look behind the scenes of EWE.

The excellent preparation of the individual bringing help to entrepreneurs in distress is the effect of the organic and inconspicuous work of the team, which carries out Early Warning Europe (EWE).

Everything comes from people. Before the consultants and mentors appeared in the project, someone had to recruit and train them. The direct training courses for mentors teach them how to share their knowledge and skills, but this is only one side of the coin. The second is that the meetings let us get to know every individual who wants to become a mentor on a personal level. The meetings are conducted as workshops and are open to experts from abroad, who have been doing something similar abroad. We have taken advantage of these experiences and developed original solutions in scope of mentor training and the mentoring process.

The courses ensure that the mentors become independent people, who are capable of taking initiative, create even small teams in order to bring assistance to entrepreneurs in distress.

In our opinion, the inconspicuous activity associated with development of the scientific foundations by the people working on the project and of genuine relations among them is the reason why EWE has achieved so much success in Poland. This is why we can match the helpers with the individual entrepreneurs applying for help so well. We have personal relationships with everyone in FFR, but we also conduct personality diagnostics in order to make sure that the temperaments of the entrepreneur and the supporting consultant and mentor never clash.

It should be noted that all our activity is performed in accordance with the standards of violence-free communication. Everything is a suggestion, there are no orders whatsoever. We suggest consultants and mentors to entrepreneurs, but both sides must approve our suggestion before any cooperation begins.

But we also need to remember that the mentors (most of whom are entrepreneurs themselves) are volunteers, that they are not remunerated in any way for the work they do with others. This is truly admirable. However, there is no way that they could be fully engaged without getting something for themselves out of the process. Besides the enormous satisfaction stemming from the fact that they are often able to rescue the businesses of their mentees from bankruptcy, the mentors admit that they are offered the opportunity to run their experience through various different situations and problems in order to draw conclusions not only for their subsequent mentees, but for their own businesses as well. This way, they can improve the solutions they have for common problems.

In turn, we – the Family Businesses Foundation – contribute to the project with dynamics, lightness, and an individual approach – wherever needed, which puts us on par with the Polish Agency for Enterprise Development and allows us to work with the same power and engagement.

Thanks to the above, EWE is open to the appropriate entrepreneurs – those, who not only need help, but are ready to fight for what is theirs, for the survival of their company. Without this, there would be no success.

Case Study #1

Entrepreneurs



Mentoring opis przypadku #1

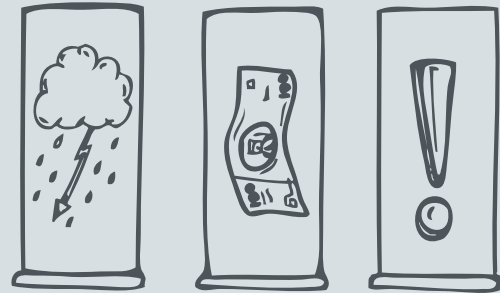
Firma: Mikroprzedsiębiorstwo branży spożywczej działające na rynku od 25 lat, wiodący producent na arenie lokalnej, o słabej konkurencji – klienci sami zgłaszali się z zamówieniami.

Problem: Pojawienie się agresywnie działającej konkurencji, co w efekcie doprowadziło do spadku przychodów i depresji właścicieli.

Obszary mentoringu: Podniesienie sprzedaży, poprawa wizerunku firmy na rynku lokalnym, odzyskanie klientów i pozyskanie nowych kontrahentów, podniesienie poziomu pewności siebie i samooceny właścicieli.

Podjęte działania: Zatrudnienie handlowca zajmującego się konkretną grupą produktów, wskazanie kanałów poszukiwania pracownika.
Strategicznie – zdefiniowanie strategii handlowej firmy;
Zadbanie o wizerunek marki w social mediach; Poprawa kondycji finansowej firmy.
Wprowadzenie loga drzewka FFR na produktach.

Rezultaty: Zmiana nastawienia właścicieli, zaangażowanie i długoterminowe efekty, zwiększenie sprzedaży, nadanie firmie ludzkiego wizerunku w social mediach, wprowadzenie znaku 'Drzewko Firma Rodzinna' jako integralnego elementu identyfikacji firmy.



Mentoring Case Study #1

Business: Food microenterprise with a tradition of 25 years, leading local manufacturer, little competition – it was the clients who approached the company with requests.

Problem: Emergence of a new and aggressive rival, which consequentially led to diminished revenues and depressed owners.

Mentoring areas: Sales growth, improving the company's image on the local market, acquiring new business partners, developing self-confidence and improving self-assessment in the owners.

Assumed measures: Recruitment of a salesperson to handle a specific product group, recommendation of employee recruitment channels. Strategically – definition of the company's trading strategy, improving the brand's image in social media, improvement of the company's financial condition. Introduction of the FFR tree logo in the products.

Results: New approach of the owners, engagement, long-term effects, increased sales, a human image in social media, introduction of the "Family Business Tree" logo as an integral business identification element.

Case Study #2

Entrepreneurs

Mentoring opis przypadku #2

Firma: Rozwijająca się firma w branży IT, świadcząca usługi programistyczne

Problem: Problemy związane z organizacyjną stroną biznesu, brak wiedzy jak wykorzystać szerokie portfolio usług i produktów do stworzenia atrakcyjnej oferty. Jak stworzyć liczący 20 osób sprawnie funkcjonujący organizm, gotowy do rozwoju i przyjęcia nowych członków.

Obszary mentoringu: Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa
– usprawnienie procesów zarządzania.

Podjęte działania: Zdefiniowanie ról wspólników w firmie, uspołnienie komunikacji zarządu i zakresu odpowiedzialności zarządu w obszarze produkcji, usług, sprzedaży, marketingu, uporządkowanie komunikacji oferty. Bardziej świadome prowadzenie procesu sprzedażowego w odniesieniu do poszczególnych produktów.

Rezultaty: Wprowadzenie wydajnej struktury organizacyjnej w firmie. Zwiększenie motywacji do podejmowania działań i decyzji, możliwość spojrzenia na firmę z innego punktu widzenia.





Mentoring Case Study #2

Business: Developing IT company offering software development services

Problem: Business organisation problems, inability to take advantage of the extensive service and product portfolio in order to develop an attractive offer. Turning 20 people into an efficient organism, which is ready to grow and accept new members.

Mentoring areas: Business organisation structure – improving management processes.

Assumed measures: Definition of the roles of partners in the business, alignment of management communication and its responsibilities in scope of production, services, sales, and marketing, organisation of offer communication. Introduction of more awareness into the sales process in reference to individual products.

Results: Implementation of an efficient organisational structure in the company. Increased motivation to take action and make decisions, look at the company from a different perspective.

Case Study #3

Entrepreneurs

Mentoring opis przypadku #3

Firma: Firma zajmująca się automatyką przemysłową, obecna na rynku od 2004 roku. Posiada bardzo interesujące portfolio produktów, dostarcza rozwiązania skrojone na miarę.

Problem: Zbyt mała ilość zleceń i dywersyfikacja klientów, ryzyko utraty płynności finansowej, trudności w obszarze kosztorysowania i określania roboczogodzin, niewydajna komunikacja wewnętrzna, brak motywacji w dziale produkcyjnym.

Obszary mentoringu: Zwiększenie portfela klientów, optymalizacja procesów komunikacji wewnętrznej.

Podjęte działania: Wprowadzenie zasad obiegu dokumentów, wysłuchanie pracowników i realizacja ich sugestii w zakresie komunikacji wewnętrznej, wprowadzenie systemu oceny efektywności pracy i systemu motywacyjnego dla pracowników, uwzględnienie odpowiedzialności kierownika produkcji w tym obszarze, określenie czasów pracy dla poszczególnych czynności produkcyjnych.

Rezultaty: Pozyskanie nowych zamówień, powrót 4 pracowników, planowane zwiększenie zatrudnienia i poprawa systemu wyceny. Zwiększona wydajność cyklu produkcyjnego. Wypracowanie sposobu ofertowania.





Mentoring Case Study #3

Business: Industrial automation company operating on the market since. Interesting product portfolio, offers customised solutions.

Problem: Not enough orders, insufficient client diversification, risk of lowering financial liquidity, problems with estimating costs and establishing man-hours, failing internal communication, lack of motivation in the production department.

Mentoring areas: Increasing the client portfolio, optimising internal communication process.

Assumed measures: Introduction of document workflow standards, listening to employees and implementation of their suggestions in scope of internal communication, introduction of a performance and motivation system for employees, consideration of the relevant responsibility of the production manager, establishment of the time required for specific production tasks.

Results: New orders, return of 4 employees to work, plans to increase employment and improve the pricing system. Increased production cycle. Development of a proposal system.

Case Study #4

Entrepreneurs

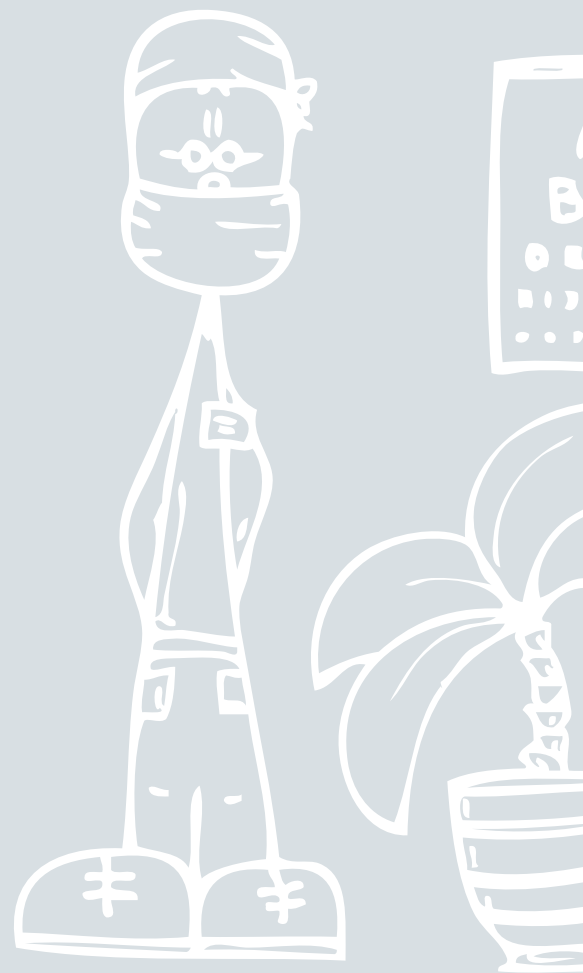
Mentoring opis przypadku #4

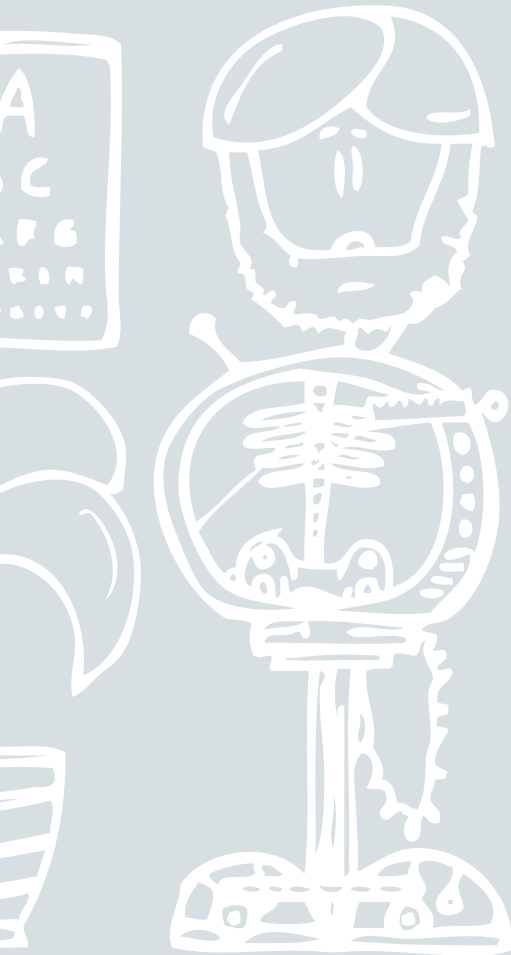
Firma: Istniejąca od 15 lat firma zajmująca się organizacją wyjątkowych eventów firmowych, takich jak imprezy integracyjne, konferencje, jubileusze, wyjazdy motywacyjne, szkolenia. Świadczy swoje usługi dla dużych i średnich firm – zgodnie z zasadą – event musi wzmacniać cele biznesowe oraz kulturę organizacyjną klienta.

Problem: Sprzedaż mniejsza od planowanej sprawiła, że nie było finansowania na dokonane inwestycje.

Obszary mentoringu: Zwiększenie wydajności i efektywności działu sprzedaży w obszarze strategicznym oraz stworzenie nowego procesu przygotowywania ofert.

Podjęte działania: Redefinicja egzekucji planów sprzedaży i zmiany w zakresie kadrowym – zwiększenie nacisków na zamykanie otwartych leadów sprzedażowych; zmiana procedur spotkań u klientów; ujednolicenie oferty wg jednego wzorca – wyższa wydajność przygotowywania, większa spójność. Zmiany w strukturze kadrowej, stworzenie działu operacyjnego i sprzedaży i ustalenie ram współpracy między nimi.





Mentoring Case Study #4

Business: Organiser of corporate events such as integration parties, conferences, anniversaries, motivational tours, and training courses with a history of 15 years in the business. Services for large and medium-sized enterprises organised according to the rule that an event must strengthen the client's business objectives and organisational culture.

Problem: Insufficient funds for made investments resulting from sales lower than planned.

Mentoring areas: Increasing strategic efficiency and effectiveness of the sales department and developing a new offer preparation process.

Assumed measures: Redefinition of sales plan execution and introduction of changes in human resources – more focus on closing open sales leads; transformation of meetings with clients at their locations; offer standardisation according to one template – increased preparation efficiency, increased cohesion. Changes in human resources, establishment of a sales department and operations department, establishment of the framework of cooperation between them.

Efekty pracy w liczbach

120 osób uzyskało tytuł mentora EWE

949 przedsiębiorców = firm poprosiło o wsparcie

Ponad **300** firm otrzymało pomoc mentora, **41** firm otrzymało **2** i więcej mentorów

Odbyły się **24** spotkania sieciujące w **4** lokalizacjach w Polsce – superwizje, wiedza i kompetencje

70 spotkań z przedsiębiorcami w Polsce i **15** spotkań w Europie

Wyprodukowaliśmy **83** filmy i opublikowaliśmy około **270** postów w mediach społecznościowych

Opracowaliśmy platformę E-learning dla mentorów EWE z **7** filmami edukacyjnymi

Wypiliśmy **2500** kaw

Do tego **4000** herbat

Przejechaliśmy **45** tys. km

Wydrukowaliśmy za dużo dokumentów !!

Przytulaliśmy się ponad **6500** razy z mentorami i nie tylko

W międzyczasie zorganizowaliśmy **2** Kongresy Pokoleń

Wydaliśmy **6** raportów

Wydaliśmy **9** biuletynów

Wysłaliśmy **60** mailingów

Tysiące maili i godzin przy telefonie

Wydaliśmy **1** książkę

Nakleiliśmy **5000** naklejek EWE

Nieprzespane noce, satysfakcja i radość – **nie do policzenia**

Work in numbers

120 persons attained the title of an EWE mentor

949 entrepreneurs/businesses reached out for help to us

More than **300** businesses have received mentor's assistance, **41** of those got to work with **2** or more mentors

24 networking meetings held at **4** venues in Poland: supervision, knowledge, know-how

70 meetings with the Polish entrepreneurs and **15** meetings in Europe

We have produced **83** movie clips and published around **270** posts in the social media

We developed E-learning platform: **7** educational clips for the EWE mentors

We have consumed **2500** coffees

And **4000** teas

We have covered **45** thousand kilometers

We have printed too many documents!

We were hugging mentors and others more than **6.500** times

In the meantime, we have also organized **2** Congresses of Generations

We have published **6** reports

We have published **9** bulletins

We have sent out **60** mailings

Thousands of e-mails and hours spent talking on the phone

We have published **1** book

We have stucked on **5 thousand** EWE stickers

Nights without sleep? We should **not be mentioning that**

Efekty, których nie da się policzyć

Kasia Gierczak Grupińska, Koordynator sieci mentorów W Fundacji Firmy Rodzinne znaleźliśmy sposób na zagospodarowanie energii uczestników programu EWE. Mimo, że mają różny zakres kompetencji, łączy ich chęć dzielenia się nimi, ponieważ wierzą, że mogą nieść realną pomoc. Dzięki uczestnictwu w spotkaniach mentorzy mogą wymieniać się doświadczeniami, dlatego tak ważne jest, żeby dać im do tego przestrzeń.

Eleni Tzoka Stecka, Koordynator rozwoju mentorów Mentoring to przede wszystkim wiara w drugiego człowieka. To także dzielenie się na zasadzie symetrycznej wymiany, choć oczywiście z założenia na początku to mentor daje więcej i jest do tego przygotowany. Mentoring to również motywowanie przedsiębiorcy do działania. Dlatego w programie EWE ważne jest dopasowanie kompetencji mentora do potrzeb przedsiębiorcy, ale także temperamentów obu tych stron, żeby ich współpraca mogła zakończyć się sukcesem.

Kasia Balcerkiewicz, Konsultant EWE Program EWE w Polsce wyróżnia się na tle programów w innych krajach tym, że trening dla mentorów zawiera komponent psychologiczny. W grupie konsultantów zadaliśmy sobie pytanie, jak z punktu widzenia psychologii czuje się przedsiębiorca, który doświadcza porażki i musi zwrócić się po pomoc. Mentorzy, którzy sami często również są przedsiębiorcami, mogli w ramach szkolenia rozwinąć umiejętności miękkie, niezbędne podczas udzielania tego rodzaju wsparcia.

Wojciech Eichelberger, Psycholog, psychoterapeuta, założyciel Instytutu Psycho-Immunologii IPSI Każdy, kto pracuje z ludźmi, powinien przejść pewien trening psychologiczny, mentoring nie jest tu wyjątkiem. Takie przeszkolenie wyposaża mentora w zestaw narzędzi potrzebnych do radzenia sobie z trudnościami wynikającymi ze specyfiki relacji, z jaką wchodzi ze swoimi podopiecznymi. Program EWE był pod tym względem szczególny, ponieważ zapewnił mentorom przygotowanie psychologiczne o profilu dostosowanym do problemów, jakie napotykają w swojej działalności pro bono.

Agnieszka Simon Adamczewska, Mentor EWE Fundacja Firmy Rodzinne położyła bardzo duży nacisk na szkolenia psychologiczne dla mentorów. Nasza pomoc jest bezpłatna, dlatego stawiamy sobie większe wymagania, żeby nikt nie zarzucił nam gorszej jakości. Jednak ciężar przyjmowania na siebie problemów innego człowieka wymaga odpowiedniego przygotowania psychologicznego. Podstawą sukcesu jest zbudowanie dobrej relacji opartej na zaufaniu, a drogą do tego jest zrozumienie osobistej sytuacji podopiecznego i empatia ze strony mentora.

Morten Moller, Project manager EWE Szkolenie przeprowadzone w Polsce przez Fundację Firmy Rodzinne było nie tylko bardzo dobrze zorganizowane, ale też mocno oparte na teorii naukowej. Szczególne wrażenie zrobił na mnie nacisk, jaki położono na psychologiczny aspekt niesienia pomocy przedsiębiorcom w potrzebie. Wcielenie psychologów w grupę mentorów, a nie tylko doraźne skorzystanie z ich doradztwa, to pomysł wyjątkowy i przyczyniający się do wysokiej jakości realizacji programu EWE w Polsce.

Elżbieta Gałkowska, Mentee Mentor powiedział mi jedną, bardzo budującą rzecz. To, że ta firma funkcjonuje, jest moją zasługą, czego sobie wcześniej nie uświadamiałam. Myślałam sobie, że to takie naturalne- zbudować firmę, stworzyć ją, pozyskać kontrahentów zagranicznych, nawiązać umowy, zacząć współpracę. Wszystko wydawało mi się wtedy takie oczywiste. Przez nawet jedną chwilę nie poczułam się inwigilowana czy dopytywana w taki sposób, żebym musiała zdradzać informacje, które byłyby dla mnie niewygodne. Ani razu nie było takiej sytuacji, więc miałam i mam do tej pory absolutne zaufanie do konsultantów i mentorów Early Warning Europe.

Unquantifiable results

Kasia Gierczak Grupińska, Coordinator of mentors network The Family Businesses Foundation has found a way to take advantage of the energy produced by the participants of the EWE programme. They may have various competences, but what they have in common is the desire to share them, because they believe that their help can actually make a difference. By attending the meetings, the mentors can share their experiences. It is very important that they have a space to do so.

Eleni Tzoka Stecka, Coordinator of mentors development Mentoring is based mainly on faith in another human being. It is also a form of symmetrical exchange, even though the mentor obviously and consciously gives more in the beginning. Mentoring also motivates entrepreneurs to take action. The EWE programme focuses not only on matching the competences of the mentor with the needs of the entrepreneur, but also on matching of their temperaments, which is a necessary factor in the success of their cooperation.

Kasia Balcerkiewicz, EWE Consultant The EWE programme in Poland is different from those in other countries. Our mentor training involves psychology. We, the consultants, asked ourselves the following question: How does an failing entrepreneur forced to seek assistance feel from the psychological point of view? The mentors, who are often entrepreneurs themselves, were able to take advantage of the course to develop their soft skills, which are absolutely necessary when providing such support.

Wojciech Eichelberger Psychologist, psychotherapist, founder of the IPSI Institute of Psycho-Immunology Everyone working with people should undergo psychological training. Mentoring is no exception. The course equips mentors with the right tools to cope with the problems resulting from the specific relations between them and their mentees. The EWE programme was very good here, because it provided mentors with psychological foundations adapted to the problems they encounter in their pro bono activity.

Agnieszka Simon Adamczewska, EWE Mentor The Family Businesses Foundation makes sure that the mentors are psychologically trained. Our assistance is free of charge, which is why we set higher expectations of ourselves so no one can accuse us of not giving it our all. However, the burden carried by the problems of others requires appropriate psychological training. Success requires a good trust-based relation. For the mentor, the way to get there is to understand the personal situation of the mentee and show empathy.

Morten Moller, Project manager EWE The course conducted in Poland by the Family Businesses Foundation was not only organised very well, but it was rooted in science. I was especially impressed with the focus on the psychological aspect of bringing help to entrepreneurs in distress. The way that psychologists are made a part of the mentor group and not just acting as simple consultants is a unique idea, which contributes to the high quality of the EWE programme in Poland.

Elżbieta Gałkowska, mentee Mentor has told me one constructive, important thing that the fact the company remains operational in my success. I had not been aware of that before. I was simply taking this for granted to create a company, from a scratch, find foreign customers, conclude agreements, start collaborative efforts. At that time, it seemed absolutely obvious to me. Not for one second did I feel stalked, no questions were being asked that would have forced me to disclose information with which I could have felt uncomfortable. Not a single case like that emerged. So I can say that I had and still have complete trust towards the employees towards the consultants working within the EWE initiative.

Efekty projektu

Legislacyjne efekty inicjatywy Early Warning Europe

Dzięki dyrektywie unijnej w sprawie ram restrukturyzacji zapobiegawczej możliwe będzie uratowanie wielu tysięcy miejsc pracy, które znikają w Polsce każdego roku wraz z zamykanymi przedsiębiorstwami. Dokument przyjęty w czerwcu 2019 r. przez Radę Europejską nakłada na wszystkie kraje członkowskie UE obowiązek implementacji w ciągu dwóch lat rozwiązań, które wdrażane są przez poznańską Fundację Firmy Rodzinne oraz PARP w ramach programu Early Warning Europe.

Dzięki Early Warning Europe (EWE) bezpłatną pomocą objęto do dziś 949 firm, których właściciele zgłosili się do programu. Na mocy nowej dyrektywy każde z państw członkowskich będzie musiało wprowadzić u siebie podobny system bezpłatnego lub niskopłatnego doradztwa dla przedsiębiorców przeżywających trudności.

Dla firm, które są jeszcze na wczesnym etapie kryzysu stworzona jest sieć mentorów-wolontariuszy. Dla tych z głębszymi kłopotami – otwiera się nowa szansa w postaci restrukturyzacji zapobiegawczej – tańszej i prostszej aniżeli dotychczas zapewniana polskimi przepisami. Istnieje ogromna szansa, że zamiast kilkudziesięciu tysięcy, koszty procesu restrukturyzacji zamkną się w kilkunastu tysiącach złotych.

Duński rodowód projektu

Zastanawiające może być skąd w międzynarodowej inicjatywie znalazła się organizacja pozarządowa działająca na rzecz firm rodzinnych. Wynika to z analizy danych o korzystających z pomocy w Danii. Okazało się bowiem, że ponad 70% aplikacji do programu pomocy pochodziło od firm rodzinnych. Mając to na względzie, Europejska Agencja ds. Małych i Średnich Przedsiębiorstw (EASME), będąca agendą Komisji Europejskiej w Brukseli, powołując do życia projekt bazujący na duńskich doświadczeniach, zaprosiła do konsorcjum wykonawców dynamiczną i sprawnie działającą poznańską fundację.

Dodatkowo – dzięki wieloletniej pracy fundacji z przedsiębiorcami możliwa była rekrutacja mentorów z największym doświadczeniem biznesowym (również w pokonywaniu kryzysów). Pierwsza grupa mentorów powstała dzięki zaangażowaniu poznańskich przedsiębiorców.

Polski NGO inspirowany do nauki mentoringu inne państwa

Pomoc w ramach EWE składa się z kilku etapów, a na każdym zachowana jest wyjątkowa dbałość o dyskrecję. Najbardziej zaawansowany etap – do którego kwalifikowana jest średnio co trzecia firma – to praca z mentorem. Obecnie w Polsce działa sieć 120 aktywnych mentorów, którzy zostali zrekrutowani i przeszkoleni według autorskiego programu stworzonego w Fundacji Firmy Rodzinne. Jego skuteczność i nowatorski charakter docenili partnerzy z innych państw biorących udział w programie (Grecja, Hiszpania, Włochy – kraje pilotażowe; Belgia, Dania, Niemcy – kraje mentorskie).

— Siostrzane organizacje pozarządowe, z którymi współpracujemy w projekcie Early Warning Europe, uznały, że nasz system rekrutacji, szkolenia i rozwoju mentorów jest efektywny i można go implementować z powodzeniem w innych krajach – mówi Katarzyna Gierczak Grubińska prezes Fundacji Firmy Rodzinne, koordynującej sieć mentorów w Polsce. — Nowatorskim elementem, niespotykanym do tej pory w podobnych działaniach, jest kompleksowe podejście do przedsiębiorcy. Dotychczasowe inicjatywy pomocowe skupiały się na twardych elementach biznesowych, tymczasem my dołożyliśmy do tego komponent psychologiczny i uczymy przyszłych mentorów, jak wejść w dobrą relację z człowiekiem, który doświadczył bólu porażki lub przeżywa kłopoty, z którymi nie jest w stanie uporać się sam – wyjaśnia.

Project results

Legislative effects of Early Warning Europe

The EU directive on preventive restructuring frameworks will help save thousands of jobs, which are disappearing in Poland with every closed business. The document, which was adopted in June of 2019 by the European Council, forces all member states to implement the solutions being introduced by the Poznań-based Family Businesses Foundation and the Polish Agency for Enterprise Development under the Early Warning Europe programme within two years.

Thanks to Early Warning Europe (EWE), thus far 949 companies of owners who applied to the programme have received assistance free of charge. Under the new directive, all member states will have to introduce a similar system of free of low-cost consulting for entrepreneurs in distress.

Companies in early stages of a crisis can take advantage of the network of volunteer mentors. Those with bigger problems can take advantage of a new opportunity – preventive restructuring, which is much cheaper and easier than the way currently provided by Polish provisions and gives the chance to considerably reduce the restructuring costs.

The Danish roots of the project

The fact that a nongovernmental organisation has found itself acting for the benefit of family businesses on an international scale is surprising. This is the effect of the analysis of data concerning people taking advantage of the assistance in Denmark. As it turned out, over 70% of applications to the assistance programme were submitted by family businesses. Considering the above, when the Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises (EASME) – an agency of the European Commission based in Brussels – was launching the project based on the Danish experiences, it invited the dynamic and successful foundation from Poznań into the consortium of operators.

Furthermore, thanks to its extensive experience in working with entrepreneurs, the foundation was able to recruit mentors offering tremendous business experience (including experience in resolving crises). The first mentor group was created thanks to the involvement of entrepreneurs from Poznań.

The Polish NGO is inspiring other countries to learn mentoring

EWE assistance covers several stages, all of which are conducted in a very discreet manner. The most advanced stage is cooperation with a mentor. On average, one out of every three companies qualifies for this stage. We currently have 120 active mentors in Poland. These mentors were recruited and trained in accordance with the original programme developed by the Family Businesses Foundation. The effectiveness and innovative nature of the programme has been recognised by involved foreign partners (Greece, Spain, Italy – pilot countries; Belgium, Denmark, Germany – mentor countries).

“The other nongovernmental organisations involved in the Early Warning Europe project recognised our mentor recruitment, training, and development system as efficient and suitable for successful implementation in other countries,” said Katarzyna Gierczak Grupińska, CEO of the Family Businesses Foundation, the coordinator of the mentoring network in Poland. “There is an innovative element, unprecedented in similar activity: a comprehensive approach to the entrepreneur. The previous initiatives were focused on the hard aspects of business. We added psychology. We teach the future mentors how to establish positive relations with someone, who has experienced the pain of failure or is in distress and cannot deal with it alone.”

W Fundacji Firmy Rodzinne powstał dokument dotyczący budowania struktur mentoringu, który będzie dla organizacji w innych państwach swoistym podręcznikiem wprowadzania systemu i zarządzania siecią mentorów. Procedury są przeciwiczone na sześciu grupach mentorów i zostały dokładnie opisane z korzyścią dla państw wdrażających dyrektywę. – mówi Eleni Tzoka Stecka, koordynator rozwoju mentorów.

Polska jest więc dobrze przygotowana pod względem praktycznym do wprowadzania w życie przepisów dyrektywy. To jednak nie wszystko, o czym mowa w dyrektywie. Oprócz rozwiązań wczesnego ostrzegania, wprowadza ona również obowiązek stworzenia przez wszystkie państwa członkowskie mechanizmów zwiększenia dostępności do postępowania restrukturyzacyjnego.

Restrukturyzacja bez licencjonowanego doradcy

Wprowadzenie przepisów nie zabraniają małym i średnim podmiotom korzystania z postępowania restrukturyzacyjnego poza sądem, jednak koszty z tym związane praktycznie tę możliwość im odbierają.

– Zgodnie z polskimi przepisami postępowanie restrukturyzacyjne już obecnie może odbywać się prawie w całości poza sądem, natomiast jest ono wciąż zbyt drogie i zbyt skomplikowane dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wymagany jest bowiem udział licencjonowanego doradcy restrukturyzacyjnego oraz przygotowanie obszernej dokumentacji finansowej. Wymagania z tym związane nie zawsze odzwierciedlają potrzeby wynikające z aktualnej sytuacji danej firmy – wyjaśnia dr Patryk Filipiak, Mentor Early Warning Europe i doradca restrukturyzacyjny.
– Sugerowane w dyrektywie udostępnienie w internecie wzorów dokumentów, a także ścieżka składania wniosków online, które być może już wkrótce zostaną wprowadzone na mocy dyrektywy, dają szansę na znaczące ograniczenie kosztów postępowania. Być może nawet do kilku-, kilkunastu tysięcy złotych. W tej chwili należy liczyć się z łącznym kosztem nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych za cały proces – mówi mecenas.

Ograniczenie kosztów to zresztą nie jedyna korzyść wprowadzana nowym prawem. Istotna będzie też większa ochrona przed windykacją na etapie pozasądowych negocjacji z wierzycielami.

Banki i inni wierzyciele hipoteczni będą zrównani ze wszystkimi wierzycielami, w tym sensie, że będą musiały uczestniczyć w postępowaniu i głosować za przyjęciem lub odrzuceniem układu zaproponowanego przez restrukturyzowane przedsiębiorstwo. Nie będą mogły windykować w trakcie postępowania. W praktyce oznacza to, że bank będzie musiał podjąć decyzję – tak lub nie, ze wszystkimi tego konsekwencjami – i nie wystarczy, że będzie trzymał się z boku procesu. Pozwoli to uniknąć sytuacji, w której mimo sukcesu w postaci układu ze wszystkimi innymi wierzycielami, bank przejmuje nieruchomość, na której firma restrukturyzowana prowadzi działalność.

Praktyka gotowa, czekamy na prawo

Uczestnictwo w programie Early Warning Europe dostarczyło Polsce wiele doświadczenia, które może zapoczątkować w przyszłości, przy wprowadzaniu prawa, do którego zobowiązuje nas dyrektywa.

– Jesteśmy gotowi kontynuować naszą pracę i podzielić się wiedzą o tworzeniu sprawnej sieci mentorskiej. Zgodnie z przepisami dyrektywy, pomoc musi być świadczona na poziomie centralnym i regionalnym, więc zachęcamy inne organizacje pozarządowe i zrzeszające przedsiębiorców do współpracy – zapowiada Eleni Tzoka-Stecka, koordynatorka rozwoju mentorów w Polsce.

Utrzymanie wiedzy w organizacjach jest kluczowe w kontekście rozwoju gospodarczego kraju, dlatego tak ważne jest, aby przedsiębiorca, który przez wiele lat budował firmę z sukcesem w czasie trudności nie zostawał zupełnie sam.

– Jestem przekonana, że wspólnym wysiłkiem jesteśmy w stanie wspierać utrzymanie know-how i miejsc pracy w istniejących od dawna firmach, których w nowo zakładanych przedsiębiorstwach nie odbuduje się tak szybko. Bardzo się cieszę, że możemy być częścią działań, które przyczynią się do lepszej – w co głęboko wierzę – przyszłości małych, średnich, prywatnych przedsiębiorstw nie tylko w Polsce – podsumowuje Katarzyna Gierczak-Grupińska.

The Family Businesses Foundation created a document concerning mentoring structures. This document will serve organisations abroad as something along the lines of a guidebook on how to introduce the system and manage the mentoring network. The procedures have been tested on six groups of mentors and the document presents the benefits for countries implementing the directive. Poland is prepared to implement the provisions of the directive well in scope of practices, but the directive is not limited to this aspect. Besides early warning solutions, it also forces all member states to introduce mechanisms increasing access to restructuring procedures.

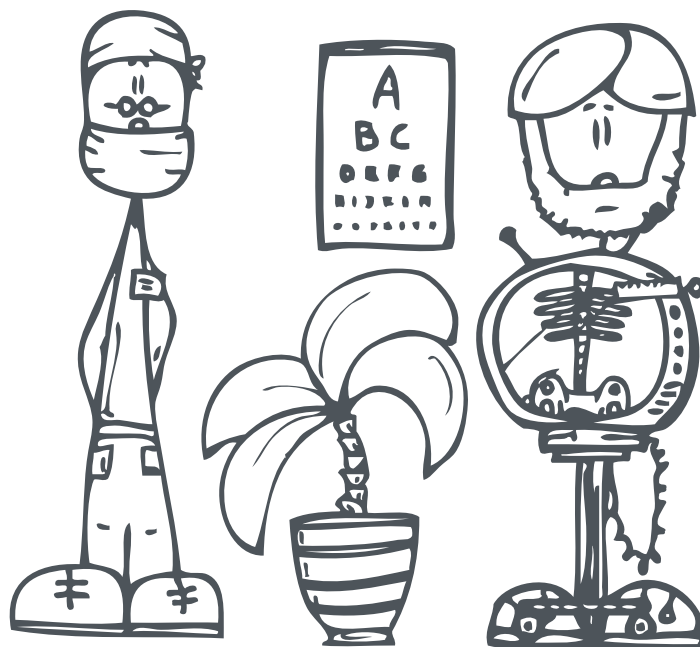
The practical aspects are in place, it's time for the law

Poland has gained tremendous experience from its participation in the Early Warning Europe programme, which may pay off in the future, when the law imposed by the directive comes into effect.

"We are ready to continue our work and share our knowledge in scope of developing an efficient mentoring network. According to the provisions of the directive, the assistance must be provided centrally and regionally. We encourage involvement of other nongovernmental organisations and business unions," said Eleni Tzoka-Stecka, the coordinator of mentor development in Poland.

In the context of a sustainable national economy, it is important to maintain knowledge in organisations, which means that we cannot leave entrepreneurs, who had been successfully building up their companies for years, to fend for themselves in a time of distress.

"I'm certain that together we can help preserve the knowhow and jobs in companies with long traditions, something that you cannot build right away in a new enterprise. I'm very happy that we have the opportunity to be a part of something, which – and this is something I deeply believe in – will improve the future of small and medium-sized private businesses both in Poland and abroad," concludes Katarzyna Gierczak-Grupińska.



O Fundacji Firmy Rodzinne

Fundacja Firmy Rodzinne to organizacja społeczna, która bezinteresownie wspiera firmy rodzinne, tworząc przestrzeń dla wzajemnej wymiany doświadczeń i integracji środowiska rodzinnych przedsiębiorców.

www.ffr.pl

Co robi? Co tworzy?

Buduje Markę Parasolową Drzewko dla Firm Rodzinnych.

Dołącz do ponad 900 firm aktywnie komunikujących swoją rodzinność i budujących sieć wzajemnych relacji.

www.drzewko.org

Prowadzi program Early Warning Europe w Polsce, w którym odpowiada za przygotowanie i koordynację pracy Mentorów, którzy niosą dyskretną pomoc dla przedsiębiorców w kłopotach.

www.ffr.pl/ewe

Organizuje Spotkania Mentoringowe w firmach rodzinnych | Projektuje i realizuje warsztaty oraz spotkania edukacyjne dla przedsiębiorców | Upowszechnia kulturę pracy przyjazną zdrowiu i działaniom profilaktycznym w ramach projektu Zdrowa Firma Rodzinna | Co jesień organizuje nieoczywiste wydarzenie dla przedsiębiorców, których myślenie wykracza poza granicę jednego pokolenia i kraju. To Międzynarodowy Kongres Pokoleń.

www.kongrespokolen.pl

Publikuje Raporty: Polacy o Firmach Rodzinnych oraz Kompetencje Przyszłości w Firmach Rodzinnych.

www.polacyofirmachrodzinnych.pl

Aktywnie tworzy społeczność Firm Rodzinnych, którym zależy na odpowiedzialnym podejściu do otoczenia – firm, które z coraz większą świadomością podejmują wyzwanie ograniczenia ilości odpadów w prowadzonej działalności. Na każdym kroku podkreśla znaczenie środowiska i konieczność poszanowania Ziemi – tak, aby nadchodzące pokolenia także mogły korzystać z jej dobrodziejstw.



Co-funded by the COSME programme
of the European Union



About Family Businesses Foundation

Family Business Foundation (FFR) is a non-government organisation (NGO), which supports family enterprises by creating a safe space for exchange of experiences and integration of the family entrepreneurs.

www.ffr.pl

Foundations activities:

FFR is governing an umbrella-brand for family enterprises: A Family Business Tree.

You can join more than 900 firms which actively communicate their family aspect and constitute a network of mutual relations.

www.drzewko.org

FFR coordinates Early Warning Europe Program in Poland. It is responsible for the network of mentors, who deliver free, impartial and confidential counselling to entrepreneurs in distress.

www.ffr.pl/ewe

FFR organises mentoring meeting in family businesses | FFR designs and performs workshops and training for entrepreneurs | FFR promotes health-oriented culture at work in a project Healthy Family Business | FFR each autumn holds an event for entrepreneurs whose mindset is not limited to a single generation and a single country – International Congress of Generations.

www.kongrespokolen.pl

FFR publishes reports: Poles Opinion on Family Businesses and Future Skills in Family Businesses.

www.polacyofirmachrodzinnych.pl

FFR is active building a community of family enterprises which are serious about responsible approach to environment – firms which are conscious about the necessity of reducing the amount of waste they produce. The Foundation is focused on emphasising the role of nature and respect for the Planet Earth – for the sake of the incoming generations.