

ХЕСУС КАСАДО, главен секретар на европейската група от фамилни предприятия GEEF и член на управителния съвет на Мрежата FBN International

Във фамилията бизнес доброто име е задължително

Младите отрано трябва да имат бъдеще в семейната фирма

ПЛАУДИНА ИОРТОВА

- Господин Касадо, с какво се занимават организацията, които представяте, и какви са техните функции?

- Представявам европейската група от фамилни предприятия GEEF, това е новото име на една съществуваща преди това организация, която е федерация на 12 национални асоциации на фамилията бизнес в Европа. Сдружението на фамилията бизнес в България е един от тези 12 члена. Важно е да се каже, че това е търговска страна и все още единствената от бившия социалистически блок, член на Европейския съюз, които участва в организацията. Движението на фамилията бизнес в България е много активен наш член и бих дори го нарекъл лидер в работата със семейния бизнес в тази част на света. Нашата организация работи пряко с Европейската комисия в Брюксел, като основната ѝ



ВИЗИТКА

- Възпитаник на Испанската дипломатическа школа (Spanish Diplomatic School)
- През 2000 г. завършва с отличие Universidad Pontificia de Comillas в Мадрид. Получава степен по право и диплома по икономика
- Директор „Връзки с бизнеса“ в Института за изучаване на семейния бизнес (Instituto de la Empresa Familiar-IEF)
- Член на Изпълнителния комитет на Мрежата за фамилен бизнес (Family Business Network - FBN)
- Генерален секретар на Европейската група от фамилни предприятия (European Group of Owner Managed and Family Enterprises - GEEF), чиято централа е в Брюксел

фирмата на семейството. Хубаво е отрано да се направи място за следващото поколение. Да се даде подходящо образование на младите хора, за да могат да продължат работата на

гите и строителството. Изобию в сектора, които не са толкова иновативни и не изискват сервизни инвестиции в самото начало.

- Казахте, че размерът не е определял, кои са най-големите семейни компании в света?

- Има много известни фирми в целия свят - автомобилостроителите „Пежо“, търговската верига „Карфур“ също е семейна компания, EMB, „Порше“, „Тенгелман“, много компании от модната сцена и търговията - „Икса“, както и „Уол Март“. А в сектора на издателския бизнес - „Ню Йорк таймс“.

- Все пак това са изключения, какъв е средният размер на една фамилия фирма?

- Най-често фамилията фирма са от малки до средни предприятия. Все още нямаме точната информация за техния брой по салата на определението, прието миналата седмица от Европейската комисия. Истината е, че голяма част от фи-

организацията работи пряко с Европейската комисия в Брюксел, като основната ѝ задача е да убеди местните членове колко е важно значението на фамилията бизнес в Европа. Основната ѝ цел е да правим активно добравне за фамилията бизнес пред европейските институции. Представявам и една друга организация, която се нарича Мрежа на семейните бизнеси (FBN). Тя обединява около 40 национални организации от цял свят и помага на хората, които правят семеен бизнес, да научат полезния опит от други държави.

- Каква е правната фирма-лировка на повечето семейни бизнеси?

- Досега имаме над 150 дефиниции какво е семеен бизнес в Европа. През миналата седмица обаче експертна група, работеща в Европейската комисия, в която аз бях представител на Испания, пръв за първи път единно определяше на това какво е семеен бизнес. Накратко фамилен бизнес е фирма, където мajorитарният пакет от собствеността директно или индиректно е собственост на едно семейство и поне един човек от фамилията трябва да участва активно в работата на компанията, а не всички да чакат дивиденди. Когато компанията излезе на борсата, членовете на семейството трябва да имат поне 25 на сто от акциите.

- Какви трудности срещат хората, които създават и работят във фамилията компания?

- Във всички страни, независимо от развитието им, основното предизвикателство е предаването на семейния бизнес от едно поколение



на следващото. По информацията на нашата организация само 30% от фирмите, които се създават, след това успешно се предават на следващото поколение, а едва 5 на сто отиват в ръцете на трето поколение. Основното предизвикателство е да се увеличат тези цифри и все повече бизнеси да се предават от поколение на поколение. Друга важна задача е да се подобри ефективността на мениджърската в тези фирми. Не бива само защото си роден в едно семейство, да ти се дава правото да работиш в една компания, безобидни си и добри качества. Трябва високи критерии и изисквания към хората, които управляват семейния бизнес, а не да се разчита на кръвна връзка. Когато хората започват, бизнесът, разбира се, е малък, но за да бъдат конкурентоспособни, трябва да се увеличи и размерът им, защото в противен случай ще изпаднат от пазара. Не е достатъчно само да произведат, трябва да умеят да разширяват територията, на която продават. Последното предизвикателство е да прилагат повече иновации.

- Кои са предимствата на този бизнес?

- Най-важното предимство

е, че има дългосрочна перспектива и се гледа много напред. Условното 'не е просто да се намерят пари за бърза максимална печалба, а да наследят компанията и да я предават на следващото поколение в по-добра форма, отколкото те са и получили. Другото основно предимство е бързото излизане на решенията от собственника, а не някаква верига от мениджъри и се стига до Ню Йорк, за да има отговор за даден въпрос. Във фамилията бизнес е изключително важно да запазиш добрата репутация на компанията и да я прехвърлиш с добро име. Затова собствените си милое внимателно и държат на доброто отношение с доставчиците и хората, с които работят. За разлика от големите корпорации, където мениджърът може да се смени на пет години, в семейството такива промени не стават.

- Има ли разлика между фамилията бизнес в малки и средни предприятия?

- Основният критерий, по който се измерва една компания, е размерът, а фамилията бизнес може да бъде с десетки големината и малки, и огромна компания. Но за всеки фамилен бизнес има лице, има човек. При фамилията бизнес оп-

ределяща е собствеността. В момента повече се фокусира върху размера на дадена фирма, а по-важна е собствеността. Понякога малко и средно предприятия са създадени преди 40 години, нашата организация обаче се стреми да убеди европейските институции, че фамилията бизнес е друга категория. Те се допитват, не са тотално различни, но ще дойде време, когато ще има специфични решения за различните категории фирми.

- Как се задържа бизнесът в една фамилия и с какво се провокират младите, за да работят в семейната фирма?

- Първото е основно нещо е да им се даде време да се подготвят. Човекът, който е създад бизнеса, трябва много отрано да има визия за бъдещето на компанията след себе си. Трябва да планира предаването на бизнеса така, че следващото поколение да си намери успешно местото. Няма нищо по-лошо от това оновелат на една семейна компания, който е решил, че никогато няма да се пенсионира. В тази ситуация една време, когато изговяват 60-годишен сан няма никакво желание, вужда и инициатива да работи във

която образование на младите хора, за да могат да продължат работата на родителите си. В страните, където има традиция в предаване на бизнеса от поколение на поколение, има т.нар. протокол на фамилията. Става дума за строги правила за предаване на бизнеса, които са различни от отношенията в унаследяването в семейството.

Друго важно нещо са трудностите по прехвърляне на наследство от гледна точка на данъците. В момента имаме този проблем, защото имате нулево данъчно наследство. Има обаче страни, в които, за да прехвърлите на децата си компанията, трябва да се платят като налози между 40 и 50 на сто от стойността ѝ. Един от основните задачи на нашата организация е да се убедят правителствата, че за семейния бизнес тези данъци са твърде тежки. В Испания преди 20 години имаме точно такъв данък, но успяхме да убедим правителството, че са нужни данъчни промени, за да се запази фамилията бизнес. Станало се е до парадокс, когато се продава компанията, за да бъдат платени данъците и за унаследяване.

- Какъв е детът на семейния бизнес в икономиката на Европейския съюз?

- Над 60 на сто от брутният вътрешен продукт на Европа идват от семеен бизнес и между 50 и 75 на сто от работните места са в такива компании. Надявам се след две години Евростат да има точна информация за фамилията фирми.

Те са разпространени в почти всички сектори на икономиката, но най-вече в продажбата на дребно, в услугите

и миналата седмица от Европейската комисия. Истината е, че голяма част от фамилията фирми са малки, но все пак малките и средните предприятия са гръбнакът на всяка икономика.

- Има ли нужда от специални законодателни промени и защита този вид бизнес?

- В Европа ни е вужно по-добро третиране на собствеността, някак от фамилията бизнес инвестират в себе си и по този начин се оказват облагани с данъци дъжд пъти. В някои страни от общността трябва да продължи борбата срещу високите данъци за семейния бизнес. Виждам две предизвикателства пред фамилията бизнес в България. Голяма част от фамилията компании са първо поколение и те нямат опита по прехвърлянето на компанията в следващите поколения. Няма опита и трябва да се учите от опита на другите страни. Собствените трябва да имат идеята, че трябва да се подготвят за тази промена. Второто основно предизвикателство е фамилията ни компании да са готови да излязат извън пределите на страната.

- Какъв е вашият фамилен бизнес?

- Може биша има компания за веднажките имоти, но дядо ми беше министър на икономиката в Испания. Затова работя в и политиката, а във фамилията бизнес.

- Ще наследите ли баща си в неговата фирма?

- Бизнесът на баща ми не е толкова голям, че да очаквам прехвърляне.

- Ето така ще се преясни и при вас трудната връзка между първо и второ поколение в семейната фирма.