

WERSJA
SKRÓCONA

CZĘŚĆ II

PODRÓŻ PRZEDSIĘBIORCY KU TRWAŁYM WARTOŚCIOM



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

Bank
zmieniającego się
świata

Niniejszy materiał ukazuje najważniejsze wnioski z 5. edycji Raportu o Przedsiębiorcach BNP Paribas Wealth Management. Raport został przygotowany na podstawie opinii 2763 przedsiębiorców, posiadających łącznie majątek o wartości netto 16 miliardów USD, pochodzących z 23 krajów Europy, Azji, Stanów Zjednoczonych i Bliskiego Wschodu, ukazuje różne etapy dojrzałości ich drogi w biznesie, wpływ tej drogi na majątek prywatny i potrzebę zarządzania majątkiem rodzinnym. Pełna wersja raportu znajduje się na: wealthmanagement.bnpparibas.

METODOLOGIA

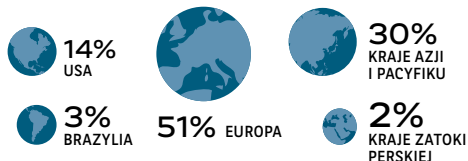
ŚREDNIA

 **16 mld USD**
ŁĄCZNA WARTOŚĆ NETTO

 **5,8 mln USD**
WARTOŚĆ NETTO

 **2.8**
NOWE FIRMY

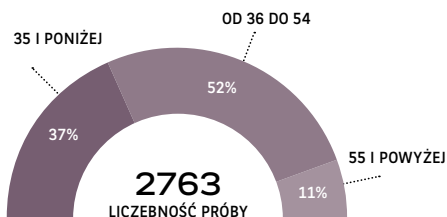
PŁEĆ



PŁEĆ



WIEK



GŁÓWNE WNIOSKI

47% ankietowanych przedsiębiorców jest na początkowym etapie swojej drogi, w fazie „tworzenia” lub „wzrostu”, gdy celem jest wprowadzenie produktu lub usługi na rynek lub zwiększenie przychodów.

56% przedsiębiorców ma doświadczenie z fuzją lub przejęciem jednej ze swoich firm.

Przedsiębiorcy z Turcji i Brazylii najprawdopodobniej nabyli firmę w ostatnich pięciu latach, zaś Polska, Indie i Chiny to kraje, gdzie do fuzji doszło w ostatnim czasie.

44% przedsiębiorców korzysta z rozwiązań kredytowych w celu rozwoju swojej działalności gospodarczej.

Zapotrzebowanie na kredyty jest najwyższe w Azji (55%) – na dziesięciu przedsiębiorców w Chinach, Indiach i Indonezji sześciu korzysta z kredytów. Przedsiębiorcy na etapie „rozwoju” najczęściej pożyczają środki na finansowanie działalności.

 Większość przedsiębiorców zamierza pozostawić swoją działalność w RODZINIE.

51% planuje przekazać firmę członkowi rodziny. Przedsiębiorcy w Polsce, Włoszech, Rosji, Brazylii i Indonezji są najbardziej przekonani do tego podejścia.

Jednakże **PRZEKAZANIE FIRMY RODZINIE** staje się mniej kuszącą opcją, gdy przedsiębiorcy zbliżają się do momentu wyjścia z biznesu.

62% przedsiębiorców na etapie „tworzenia” twierdzi, że przekaze udziały w firmie komuś z rodziny, lecz w miarę zbliżania się do wyjścia z biznesu odsetek ten spada do 37%.

Ponad **POŁOWA** czuje, że następne pokolenie liderów biznesu potrzebuje lepszego ukierunkowania.

53% twierdzi, że ich następcy nie są gotowi do przejęcia obowiązków w firmie, a 13% nie potrafi nawet wskazać nikogo odpowiedniego do tej roli. Jednakże **47% UHNW**, czyli osób z aktywami inwestycyjnymi netto powyżej 10 mln USD, ma zaufanie do przyszłych liderów swoich firm.

ETAP **1**

TWORZENIE



PROFIL ANKIETOWANYCH



Populacja
460
przedsiębiorców
(17% całości próby)



Średni wiek
37 lat



Średnia firma
Przychód w 2017 r.
6,4 mln USD

PLAN SUKCESJI

1	Własność przejście na członka rodziny	62%
2	Własność przejście na zespół zarządzający	29%
3	Własność przejście na nowego właściciela	9%

PRIORYTETY BIZNESOWE

1	Projektowanie produktów	42%
2	Wytwarzanie produktów	38%
3	Marketing	34%
4	Sprzedaż i dystrybucja	32%
5	Doświadczenie klienta (np. strona internetowa)	30%
6	Komunikacja mobilna	26%
7	Finanse (np. księgowość, płatności)	23%

ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI NA SZEROKĄ SKALĘ

- **21% przedsiębiorców w wieku do 35 lat jest na etapie „tworzenia”** w cyklu życia firmy, w porównaniu do jedynie **6% w wieku 55 i starszych**.
- **26% przedsiębiorców UHNW (z majątkiem o wartości netto co najmniej 25 mln USD)** wskazuje, że są oni na etapie „tworzenia” w cyklu życia firmy.

NAJPOPULARNIEJSZE SEKTORY

1	IT i technologia cyfrowa	25%
2	Handel detaliczny i kultura	17%
3	Transport i logistyka	17%
4	Produkcja i inżynieria	15%
5	Usługi finansowe	13%
6	Usługi profesjonalne (np. medyczne, prawne)	13%

5 NAJPOPULARNIEJSZYCH RYNKÓW

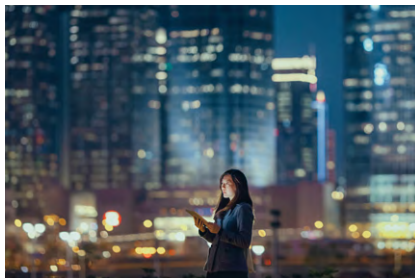
1	Rosja	30%
2	Indonezja	29%
3	Chiny	25%
4	Kraje Zatoki Perskiej	23%
5	Polska	23%

PRIORYTETY W ZAKRESIE SUKCESJI

1	Doradztwo dotyczące sposobu przygotowania przyszłych liderów do objęcia stanowiska w wyższej kadrze zarządzającej	41%
2	Doradztwo dotyczące prawidłowej wyceny wartości firmy	39%
3	Wsparcie w znalezieniu osób posiadających właściwe kwalifikacje i doświadczenie do zarządzania firmą	38%
4	Doradztwo dotyczące sposobu transferu zapewniającego maksymalną efektywność podatkową	32%
5	Zarządzanie majątkiem po przekazaniu lub sprzedaży mojej firmy	31%
6	Wsparcie w dialogu wiodącego do sprawnego procesu przekazania firmy	29%
7	Ustanowienie kodeksu zarządzania majątkiem rodzinnym dla następnego pokolenia liderów	25%

ETAP 2

WZROST



PROFIL ANKIETOWANYCH



Populacja
844
przedsiębiorców
(31% całości próby)



Średni wiek
39 lat



Średnia firma
Przychód w 2017 r.
6,4 mln USD

PLAN SUKCESJI

1	Własność przejdzie na członka rodziny	50%
2	Własność przejdzie na zespół zarządzający	36%
3	Własność przejdzie na nowego właściciela	14%

PRIORYTETY BIZNESOWE

1	Sprzedaż i dystrybucja	40%
2	Marketing	39%
3	Doświadczenie klienta (np. strona internetowa)	34%
4	Projektowanie produktów	31%
5	Wytwarzanie produktów	28%
6	Finanse (np. księgowość, płatności)	27%
7	Komunikacja mobilna	22%

ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI NA SZEROKĄ SKALĘ

- Tylko **34% przedsiębiorców na etapie „wzrostu”** uważa, że liderzy biznesu z kolejnego pokolenia są w pełni przygotowani do zarządzania firmą; dla porównania: taką opinię wyraża **50% właścicieli firm na etapie „tworzenia”**.
- Więcej niż **co drugi przedsiębiorca na etapie „wzrostu”** uważa, że kodeks zarządzania majątkiem rodzinnym mógłby pomóc w **zdefiniowaniu przyszłej roli członków rodziny oraz w ich zintegrowaniu z firmą**, a także w ustaleniu długoterminowego strategicznego biznes planu na przyszłość.

NAJPOPULARNIEJSZE SEKTORY

1	Produkcja i inżynieria	33%
2	Transport i logistyka	31%
3	Handel detaliczny i kultura	30%
4	Usługi profesjonalne (np. medyczne, prawne)	30%
5	IT i technologia cyfrowa	30%
6	Usługi finansowe	26%

5 NAJPOPULARNIEJSZYCH RYNKÓW

1	Luksemburg	59%
2	Belgia	48%
3	Polska	40%
4	Hiszpania	38%
5	Indonezja	37%

PRIORYTETY W ZAKRESIE SUKCESJI

1	Doradztwo dotyczące prawidłowej wyceny wartości firmy	44%
2	Doradztwo dotyczące sposobu przygotowania przyszłych liderów do objęcia stanowiska w wyższej kadry zarządzającej	37%
3	Wsparcie w znalezieniu osób posiadających właściwe kwalifikacje i doświadczenie do zarządzania firmą	37%
4	Doradztwo dotyczące sposobu transferu zapewniającego maksymalną efektywność podatkową	34%
5	Zarządzanie majątkiem po przekazaniu lub sprzedaży mojej firmy	32%
6	Ustanowienie kodeksu zarządzania majątkiem rodzinnym dla następnego pokolenia liderów	30%
7	Wsparcie w dialogu wiodącego do sprawnego procesu przekazania firmy	30%

ETAP
3**ROZWÓJ****PROFIL ANKIETOWANYCH**

Populacja
1262
przedsiębiorców
(46% całości próby)



Średni wiek
40 lat



Średnia firma
Przychód w 2017 r.
7,5 mln USD

**ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI NA SZEROKĄ SKALĘ**

- Jeśli chodzi o **przyszłe cele biznesowe**, większość przedsiębiorców na etapie „rozwoju” (16%) chce wносить wkład w **innowacyjność i rozwój** wybranej branży.
- **26% przedsiębiorców na etapie „rozwoju”** uważa, że **automatyzacja** pomoże im w **przekształceniu ich firm w najbliższych pięciu latach**, dla porównania: tego zdania jest tylko **19% przedsiębiorców na etapie „wzrostu”**.

PLAN SUKCESJI

- | | | |
|----------|---|-----|
| 1 | Własność przejdzie na członka rodziny | 48% |
| 2 | Własność przejdzie na zespół zarządzający | 38% |
| 3 | Własność przejdzie na nowego właściciela | 14% |

PRIORYTETY BIZNESOWE

- | | | |
|----------|--|-----|
| 1 | Marketing | 40% |
| 2 | Doświadczenie klienta (np. strona internetowa) | 38% |
| 3 | Sprzedaż i dystrybucja | 35% |
| 4 | Projektowanie produktów | 35% |
| 5 | Wytwarzanie produktów | 30% |
| 6 | Finanse (np. księgowość, płatności) | 29% |
| 7 | Komunikacja mobilna | 26% |

NAJPOPULARNIEJSZE SEKTORY

- | | | |
|----------|---|-----|
| 1 | Usługi finansowe | 49% |
| 2 | Transport i logistyka | 49% |
| 3 | Usługi profesjonalne (np. medyczne, prawne) | 49% |
| 4 | Produkcja i inżynieria | 47% |
| 5 | Handel detaliczny i kultura | 44% |
| 6 | IT i technologia cyfrowa | 42% |

5 NAJPOPULARNIEJSZYCH RYNKÓW

- | | | |
|----------|------------|-----|
| 1 | Holandia | 64% |
| 2 | Szwajcaria | 63% |
| 3 | Singapur | 58% |
| 4 | Włochy | 55% |
| 5 | Turcja | 54% |

PRIORYTETY W ZAKRESIE SUKCESJI

- | | | |
|----------|--|-----|
| 1 | Doradztwo dotyczące sposobu przygotowania przyszłych liderów do objęcia stanowiska w wyższej kadryze zarządzającej | 44% |
| 2 | Doradztwo dotyczące prawidłowej wyceny wartości firmy | 40% |
| 3 | Wsparcie w znalezieniu osób posiadających właściwe kwalifikacje i doświadczenie do zarządzania firmą | 40% |
| 4 | Doradztwo dotyczące sposobu transferu zapewniającego maksymalną efektywność podatkową | 38% |
| 5 | Zarządzanie majątkiem po przekazaniu lub sprzedaży mojej firmy | 34% |
| 6 | Ustanowienie kodeksu zarządzania majątkiem rodzinnym dla następnego pokolenia liderów | 31% |
| 7 | Wsparcie w dialogu wiodącego do sprawnego procesu przekazania firmy | 31% |

ETAP
4

KONSOLIDACJA

PROFIL ANKIETOWANYCH



Populacja
107
 przedsiębiorców
 (4% całości próby)



Sredni wiek
47 lat



Srednia firma
 Przychód w 2017 r.
5,8 mln USD



ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI NA SZEROKĄ SKALĘ

- **12%** przedsiębiorców w wieku 55 lat i starszych jest na etapie „konsolidacji” w cyklu życia firmy, w porównaniu do jedynie **3%** właścicieli firm w wieku do 35 lat.
- Jeżeli chodzi o sukcesję, to tylko **37%** przedsiębiorców przygotowujących się do wyjścia z biznesu w tym roku zamierza przenieść własność na członka rodziny, w porównaniu z **62%** właścicieli firm na etapie „tworzenia”.

PLAN SUKCESJI

- | | | |
|----------|---|-----|
| 1 | Własność przejdzie na członka rodziny | 37% |
| 2 | Własność przejdzie na zespół zarządzający | 34% |
| 3 | Własność przejdzie na nowego właściciela | 29% |

PRIORYTETY BIZNESOWE

- | | | |
|----------|--|-----|
| 1 | Marketing | 44% |
| 2 | Sprzedaż i dystrybucja | 33% |
| 3 | Finanse (np. księgowość, płatności) | 26% |
| 4 | Doświadczenie klienta (np. strona internetowa) | 24% |
| 5 | Wytwarzanie produktów | 22% |
| 6 | Projektowanie produktów | 18% |
| 7 | Komunikacja mobilna | 9% |

PLANOWANIE WYJŚCIA Z BIZNESU

- | | | |
|----------|--|-----|
| 1 | Określenie właściwego czasu na sprzedaż mojej firmy | 41% |
| 2 | Ustalenie planu ochrony mojego majątku | 41% |
| 3 | Ustalenie planu zabezpieczenia przyszłości mojej rodziny | 39% |
| 4 | Dokładne zrozumienie wartości mojej firmy | 31% |
| 5 | Refinansowanie mojej firmy w celu poprawy jej wyników finansowych | 20% |
| 6 | Restrukturyzacja mojej firmy w celu zwiększenia jej konkurencyjności | 19% |

PRIORYTETY W ZAKRESIE SUKCESJI

- | | | |
|----------|--|-----|
| 1 | Doradztwo dotyczące sposobu przygotowania przyszłych liderów do objęcia stanowiska w wyższej kadry zarządzającej | 37% |
| 2 | Doradztwo dotyczące prawidłowej wyceny wartości firmy | 37% |
| 3 | Zarządzanie majątkiem po przekazaniu lub sprzedaży mojej firmy | 31% |
| 4 | Wsparcie w dialogu wiodącego do sprawnego procesu przekazania firmy | 28% |
| 5 | Wsparcie w znalezieniu osób posiadających właściwe kwalifikacje i doświadczenie do zarządzania firmą | 27% |
| 6 | Doradztwo dotyczące sposobu transferu zapewniającego maksymalną efektywność podatkową | 26% |
| 7 | Ustanowienie kodeksu zarządzania majątkiem rodzinnym dla następnego pokolenia liderów | 21% |

ETAP
5

TRANSFER

PROFIL ANKIETOWANYCH



Populacja
90
przedsiębiorców
(3% całości próby)



Średni wiek
61 lat



Średnia firma
Przychód w 2017 r.
16,5 mln USD



ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI NA SZEROKĄ SKALĘ

- **72% przedsiębiorców na etapie „transferu”** w cyklu życia firmy to osoby **w wieku 55 lat i starsze**.
- Tylko **37% przedsiębiorców na etapie „przekazania”** oddałoby swoją podstawową działalność w ręce **członka rodziny** w momencie sukcesji, w porównaniu do **62% właścicieli firm na etapie „tworzenia”**.
- Jeśli chodzi o **doradztwo dotyczące sukcesji**, większość właścicieli firm (**44%**) planujących wyjście z biznesu widzi potrzebę **wsparcia w pozyskaniu właścivej osoby z umiejętnościami niezbędnymi do zarządzania firmą** w przyszłości.

PLAN SUKCESJI

- 1 Własność przejdzie na członka rodziny **37%**
- 2 Własność przejdzie na zespół zarządzający **22%**
- 3 Własność przejdzie na nowego właściciela **41%**

PROFIL WIEKOWY

- 1 55 i powyżej **72%**
- 2 od 36 do 54 **26%**
- 3 35 i poniżej **2%**

5 NAJPOPULARNIEJSZYCH RYNKÓW

- 1 Stany Zjednoczone **13%**
- 2 Wielka Brytania **6%**
- 3 Szwajcaria **4%**
- 4 Holandia **3%**
- 5 Niemcy **3%**

PRIORYTETY W ZAKRESIE SUKCESJI

- 1 Wsparcie w znalezieniu osób posiadających właściwe kwalifikacje i doświadczenie do zarządzania firmą **44%**
- 2 Doradztwo dotyczące prawidłowej wyceny wartości firmy **33%**
- 3 Doradztwo dotyczące sposobu transferu zapewnającego maksymalną efektywność podatkową **22%**
- 4 Doradztwo dotyczące sposobu przygotowania przyszłych liderów do objęcia stanowiska w wyższej kadrcie zarządzającej **15%**
- 5 Zarządzanie majątkiem po przekazaniu lub sprzedaży mojej firmy **15%**
- 6 Ustanowienie kodeksu zarządzania majątkiem rodzinnym dla następnego pokolenia liderów **11%**
- 7 Wsparcie w dialogu wiodącego do sprawnego procesu przekazania firmy **7%**

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI
wealthmanagement.bnpparibas



@BNPP_Wealth



Elite Entrepreneurs



BNP Paribas
Wealth Management



RAPORT JEST DOSTĘPNY W APLIKACJI
„VOICE OF WEALTH” oraz na stronie:
wealthmanagement.bnpparibas



JAK ZROZUMIEĆ, OBSŁUGIWAĆ I PROMOWAĆ PRZEDSIĘBIORCÓW

W nieustannie zmieniającym się świecie przedsiębiorcy powinni mieć możliwość kreowania strategii rozwoju własnego majątku wspólnie z partnerem, któremu ufają. Nasi eksperci opracowują rozwiązania dostosowane do indywidualnych potrzeb, wykorzystując przynależność do globalnej sieci BNP Paribas, specjalistyczną wiedzę oraz doświadczenie. Ich celem jest pomoc przedsiębiorcom w zbudowaniu pomostu pomiędzy majątkiem firmy a majątkiem osobistym. Jesteśmy tu, by doradzać naszym klientom na każdym etapie ich drogi. Dzięki wsparciu ze strony naszej globalnej sieci zarządzania majątkiem, centrów biznesowych na całym świecie oraz Banku Korporacyjnego i Inwestycyjnego przedsiębiorcy mogą korzystać z usług czołowej instytucji bankowej i finansowej. Przy naszym wsparciu dla przedsiębiorców Państwa majątek może dość do głosu. Niech ten głos zostanie usłyszany.

Dział Wealth Management BNP Paribas, zarządzający aktywami o wartości 361 mld EUR (grudzień 2018), jest czołowym globalnym bankiem prywatnym i największym bankiem prywatnym w strefie euro. Bank posiada przedstawicielstwa w trzech ośrodkach – w Europie, Azji i Stanach Zjednoczonych – i zatrudnia ponad 7000 profesjonalistów. Nasza znajomość lokalnych klimatów inwestowania i uwarunkowań kulturowych czyni z naszego banku naturalnego partnera w zarządzaniu majątkiem dla klientów, którzy chcą długoterminowo zarządzać zgromadzonym mieniem, chronić je i rozwijać stan posiadania w skali transgranicznej. Zostaliśmy uznani za najlepszy bank prywatny w Europie, Azji Południowo-Wschodniej i w zachodniej części Stanów Zjednoczonych oraz w Polsce.

Niniejszy dokument został sporządzony przez Scorpio Partnership we współpracy z Wealth Management Métier BNP Paribas, francuską spółką Société Anonyme z kapitałem zakładowym w wysokości 2 499 597 122 euro, z siedzibą pod adresem: 16 boulevard des Italiens, 75009 Paryż, Francja, zapisaną pod numerem 662 042 449 w rejestrze RCS w Paryżu, zarejestrowaną we Francji jako bank w French Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACP) i regulowaną przez French Autorité des Marchés Financiers (AMF). Niniejszy dokument ma charakter wyłącznie informacyjny. Niniejszy dokument w żadnym razie nie stanowi próby pozyskania klienta, oferty ani zaproszenia do zawarcia transakcji ani umowy zlecenia. W żadnym wypadku nie stanowi on także strategii, zaleceń ani porady dotyczącej inwestycji lub dezinvestycji, porady prawnej, podatkowej, audytorskiej ani innej formy profesjonalnego doradztwa. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie należy traktować jako ogólne komentarze rynkowe i nie należy polegać wyłącznie na nich przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej. Niniejszy dokument może zawierać wzmianki o usługach i produktach, które podlegają restrykcjom prawnym i nie mogą być oferowane na skalę światową w sposób nieograniczony lub nie nadają się do sprzedaży wszystkim inwestorom. Przed zawarciem transakcji każdy inwestor powinien w pełni zrozumieć ryzyko finansowe, zalety i zasadność inwestowania w jakiegokolwiek produktu obarczone ryzykiem rynkowym związanym z emitentem, a przed dokonaniem inwestycji skonsultować się z doradcami prawnymi, regulacyjnymi, podatkowymi i finansowymi i księgowymi. Inwestorzy powinni być w stanie w pełni zrozumieć cechy danej transakcji oraz, przy braku postanowień o odmiennej treści, mieć finansową możliwość poniesienia straty na swojej inwestycji i być gotowym do przyjęcia na siebie takiego ryzyka. Inwestorzy powinni zawsze mieć na uwadze, że wartość inwestycji i dochód z nich może spaść, jak również wzrosnąć, a przeszłe wyniki nie muszą świadczyć o przyszłych wynikach. O ile nie uzgodniono na piśmie inaczej, BNP Paribas nie działa w charakterze doradcy finansowego ani powiernika inwestora w jakiegokolwiek transakcji. Mimo że informacje zawarte w niniejszym dokumencie pochodzą z publikowanych lub niepublikowanych źródeł, które Scorpio Partnership i BNP Paribas zasadnie uważają za kompletne, wiarygodne i dokładne, ani Scorpio Partnership, ani BNP Paribas nie gwarantują w żaden sposób, wyraźny lub dorozumiany, ich kompletności, rzetelności, wiarygodności czy dokładności oraz nie przyjmują żadnej odpowiedzialności za ich kompletność, wiarygodność czy dokładność; opinie wyrażone w dokumencie mogą ulec zmianie bez zapowiedzi. Ani Scorpio Partnership, ani BNP Paribas nie mają obowiązku aktualizowania informacji zawartych w niniejszym dokumencie w przypadku ich zmiany. Ani Scorpio Partnership, ani BNP Paribas nie składają oświadczeń ani zapewnień co do obliczeń, wykresów, tabeli, diagramów lub komentarzy zawartych w niniejszym dokumencie, które zostały zamieszczone wyłącznie w celach ilustracyjnych/porównawczych. Scorpio Partnership i BNP Paribas nie przyjmują na siebie żadnej odpowiedzialności za ewentualne konsekwencje wykorzystania informacji, opinii lub prognoz zawartych w niniejszym raporcie. Akceptując niniejszy dokument, zgadzają się Państwo na powyższe ograniczenia.

© BNP Paribas (2019). Wszelkie prawa zastrzeżone. © Scorpio Partnership (2019). Wszelkie prawa zastrzeżone.

Photo credit: © iStock - pixdeluxe / Gettyimages - Caimage/Rafal Rodzoch - d3sign - Hoxton/Tom Merton - Jiraong Manustrong - Westend61.



BNP PARIBAS
WEALTH MANAGEMENT

Bank
zmieniającego się
świata