

GONDBAN A CÉGUTÓDLÁSSAL A HAZAI BURZSUJOK

2019.04.28.

A generációváltás bizony a magyar burzsujoknál is téma. **Nálunk ugye a "new money" dominál, azaz a legtöbb esetben a rendszerváltás előtt/ után meggazdagodott első generációs milliárdos vállalkozók többsége már elgondolkozhat(na) a stafétabot átadásán valamilyen formában.** A cég- és vagyonátadás mellett ez azt is jelenti, hogy bizony megjelentek a 15-25 éves fiatal milliárdos csemeték.

A Blochamps Capital által nemrég közölt tanulmányról már írtunk, akkor a hazai milliárdosok számáról értekeztünk. Az értekezés azonban egy érdekes új trendekre is rávilágított: ez a generációváltás, illetve az, hogy a fiatal milliárdosok milyen igényekkel jelentkeznek. Az első kérdés, hogy az örökös, utód át akarja-e valóban venni a cég irányítását, bele kíván-e folyni a cég operatív irányításába?

A felmérések azt mutatják, hogy a magyar családi vállalkozások tulajdonosai nehezen tudják családon belül átadni a cég irányítását, ezért vagy külsős vezetőre bízzák a működést - ezt viszont érzelmileg nem is annyira könnyű megtenni mondjuk egy 30 éve építgetett vállalkozás esetében - vagy eladják a tulajdont. A tanulmány megállapítása szerint a hazai kis- és középvállalkozói réteg közel 60 százalékának nincs terve az utódlásra, harmadának pedig ugyan van ilyen irányú elképzelése, de az igazán nincs semmilyen formában rögzítve. **Ezt jól mutatják azok a számok is, amely alapján itthon az első generációváltást a vállalkozások 30 százaléka "éli túl", a második generációváltást 10-15 százalék, míg a harmadik váltásnál ez a szám drámaian lecsökken 3-5 százalékra.** S a gond ugye az is, hogy a vállalkozások harmadánál nincs is utód, aki átvenné a vezetést.

A fiatalabb hazai milliárdos generáció esetében inkább két dolog figyelhető meg. A cégvilágban maradnak, de inkább részterületeken mozognak otthonosan, specializálódott érdeklődéssel fordulnak a pénzügyek, sales, marketing, start-upok világa felé, mint sem egy cég(birodalom) általános irányítása kötné le őket. **Esetleg inkább a befektetésekből szeretnének megélni, így aktív szereplői lesznek a privátbanki világnak.** Ők azonban új dolgokra vágnak, mondjuk az alábbiak szerint:

A folyamatok azt is jelentik, hogy maga a privátbanki szakma is átalakul. A korábbi évek gyakorlata az volt, hogy a siker mércéje az ügyfél számára a befektetés hozama volt. **A jövőben viszont egy privátbankár érintve lesz komplexebb döntéstámogatási folyamatokban is, az ügyfeleknek bizony jogi, adózási, ingatlan, vagy éppen menedzsmenttel kapcsolatos tanácsadásra is szüksége lesz** – véli Karagich István ügyvezető. A tanácsadó cég szerint az új típusú szolgáltatás a közel 25 ezer hazai privátbanki ügyfél közül 5-6 ezer esetében lehet érdekes.

