

NEWSLETTER PROJEKTU SUCCESS ROAD #2

Warszawa, 30 stycznia 2023 r.

Od 1 sierpnia 2019 r. Agencja Rozwoju Mazowsza S.A. w charakterze Partnera realizuje projekt “Enhance the Competitiveness and Sustainability of European SMEs through succession procedures and models” o akronimie SUCCESS ROAD w ramach programu INTERREG EUROPE.

Ogólnym celem projektu jest pomoc władzom krajowym i regionalnym we wdrażaniu polityk i nowych środków sukcesji w ich programach operacyjnych, tak aby MŚP mogły lepiej stawić czoła fazie transformacji i zabezpieczyć swoją przyszłość po zmianie właściciela. Działania na rzecz wzmocnienia ogólnej trwałości i długoterminowej rentowności europejskich MŚP przyczynią się do wzrostu gospodarki poprzez zachowanie miejsc pracy i pobudzenie wzrostu gospodarczego.

W ramach realizacji działań II fazy projektu, skierowanych do Przedsiębiorców, Instytucji Otoczenia Biznesu i Jednostek Samorządu Terytorialnego, współpracujemy z **Kancelarią Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych sp.k.**, która prężnie działa przy pracach legislacyjnych nad ustawą o fundacji rodzinnej. Ustawa o fundacji rodzinnej została przyjęta przez Sejm w dniu 26 stycznia 2023 roku i jednocześnie przekazana do podpisu prezydenta. Zakładanie fundacji rodzinnych w Polsce będzie możliwe w drugiej połowie 2023 roku.

W drugiej części newslettera projektu Success Road przedstawiamy Państwu zestaw informacji dot. ustawy o Fundacji Rodzinnej. Przedstawiamy też Państwu pierwszą część cyklu pt. **„4 kroki udanej sukcesji” – Krok 1 „Świadomości właściwego momentu”**.

Autorem publikacji jest dr Rafał Trzeciakowski, radca prawny w Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych sp.k., specjalizuje się w doradztwie na rzecz firm rodzinnych w szczególności w procesach sukcesyjnych.

Kontakt: Kancelaria Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych sp.k., e-mail: gwlaw@gwlaw.pl, tel. +48 22 416 05 56

USTAWA O FUNDACJI RODZINNEJ PRZYJĘTA PRZEZ SEJM!

Po wielu latach prac i oczekiwań środowiska biznesu rodzinnego przyszedł dzień, którego znaczna część przedsiębiorców rodzinnych wyczekiwała od dłuższego czasu. 26 stycznia 2023 r. Sejm przyjął i uchwalił ustawę o fundacji rodzinnej przyjmując zdecydowaną większość poprawek zgłoszonych przez Senat.

Oznacza to, że do pierwotnego projektu dodano m. in. przepisy dotyczące uprawnień fundatora i beneficjentów do kierowania do organów fundacji uwag, opinii lub zaleceń oraz zobowiązujące Radę Ministrów do rewizji przepisów dotyczących fundacji rodzinnej w terminie 3 lat od jej wejścia w życie.

Nieliczne odrzucone przez Sejm poprawki Senatowi miały charakter przede wszystkim podatkowy i dotyczyły kwestii:

- możliwości korzystania z opodatkowania tzw. estońskim CIT-em przez spółki, których udziałowcami staną się fundacje rodzinne (wciąż wyłącznie dla podmiotów, których udziałowcami są wyłącznie osoby fizyczne),



GW LAW



- zwolnienia fundacji rodzinnej z podatku od przychodów z budynków,
- tzw. repatriacji kapitału, czyli preferencji podatkowych związanych z wnoszeniem do polskiej fundacji rodzinnej mienia uprzednio wniesionego do fundacji zagranicznej założonej poza granicami RP oraz
- wyłączenia prawa pierwokupu KOWR w zakresie przenoszenia akcji lub udziałów spółek, które posiadają nieruchomości rolne w sytuacji ich przenoszenia do fundacji rodzinnej.

Powyższe nie zmienia faktu, że fundacja rodzinna w obecnym kształcie powinna być dla przedsiębiorców atrakcyjnym narzędziem w budowaniu wielopokoleniowych biznesów rodzinnych.

Ustawa została skierowana do podpisu Prezydenta RP i wejdzie w życie 3 miesiące po jej ogłoszeniu w Dzienniku Ustaw.

Cykl „4 KROKI UDANEJ SUKCESJI”

Krok 1: Świadomość właściwego momentu.

Sukcesja rozumiana jako proces budowania wielopokoleniowego biznesu rodzinnego jest procesem długotrwałym i składającym się z wielu etapów. Każdy jednak proces ma swój początek, dlatego pierwszym krokiem do udanej sukcesji jest świadomość właściwego momentu.

Podobnie jak w przypadku scenariusza sukcesji, tak w przypadku momentu, w którym proces sukcesyjny należy rozpocząć – nie ma na niego jednej, uniwersalnej recepty, która sprawdzi się we wszystkich rodzinach i we wszystkich biznesach. Istnieje jednak szereg czynników, które wskazują na to, że zarówno firma jak i rodzina znajdują się we właściwym momencie na rozpoczęcie procesu sukcesyjnego.

Po pierwsze, słowem kluczem identyfikującym właściwy moment jest gotowość rozumiana jako przekonanie zarówno nestora, jak i sukcesora lub sukcesorów, że kolejne pokolenie jest w stanie sprostać wyzwaniu prowadzenia rodzinnego biznesu. Doświadczenie pokazuje, że w większości przypadków gotowość objawia się znacznie wcześniej u sukcesorów niż u nestorów. Najczęściej młode pokolenie, które wyraża chęć przejęcia biznesu jest świadome swojej wiedzy, umiejętności, znajomości firmy czy wypracowanej już pozycji w biznesie, co czyni je gotowym na wykonanie kolejnego kroku. To przeważnie nestorzy, którzy przez ostatnie kilkadziesiąt lat budowali biznes rodzinny nie są przygotowani do przekazania sterów rodzinnego przedsiębiorstwa obawiając się, że ich dzieci jeszcze za mało potrafią, nie są wystarczająco przygotowane czy odpowiedzialne do nowej roli.

Wraz z gotowością dokonania zmian nierozzerwalnie związane są odwaga, aby transfer władzy i własności w firmie rodzinnej sfinalizować oraz zaufanie, aby po jego dokonaniu, dać sukcesorom prawo do dalszej nauki, ale także popełniania błędów w biznesie.

Te trzy elementy, czyli gotowość, odwaga i zaufanie, gdy pojawiają się zarówno po stronie nestora jak i sukcesorów wskazują, że nadszedł idealny moment na sukcesję. Rozpoczęcie procesu sukcesyjnego nie powinno być motywowane ani strachem (np. przed złym stanem zdrowia), ani obawą przed zniechęceniem sukcesora (ze względu na zbyt wczesną lub zbyt późną sukcesję), ani tym bardziej przez odniesienia do innych przedsiębiorców w kontekście wieku uczestników sukcesji czy ich stażu w firmie.



Sukcesja jest procesem wymagającym, zarówno biznesowo, jak i rodzinnie – rozpoczęcie jej w momencie, w którym wszystkie strony czują się z sukcesją komfortowo i w którym sukcesja nie wynika z przymusu wewnętrznego lub zewnętrznego zdecydowanie zwiększa szansę na powodzenie procesu.