

PRIVATE CLIENTS - NOWE WYZWANIE W ZAKRESIE USŁUG PRAWNYCH?

Mamy za sobą czasy gospodarki centralnie sterowanej i przynajmniej jeden poważny kryzys gospodarczy. Nim się obejrzelimy, polskie firmy rodzinne skończyły 30. urodziny, mają się coraz lepiej i rozwijają się na rynkach zagranicznych. Gdyby nie to, że niektóre z nich szczerzą się, że są „polską firmą rodzinną” (vide LPP S.A. czy Mokatę), nikt by się nie zorientował, że ma do czynienia właśnie z polską firmą rodzinną. Niektóre „piękne polskie firmy rodzinne” wychodzą również „za mąż” i mam tu na myśli transakcje M&A, które stają się coraz powszechniejszą praktyką w przypadku braku sukcesora.

Od niedawna też pojawiła się wśród polskich radców prawnych / adwokatów nowa kategoria usług prawnych nosząca szeroko pojęte miano doradztwa na rzecz klienta prywatnego (*Private Clients*). Klienta, który jest wymagający, nie znieśnie bylejakości w obsłudze prawnej. Klienta, który w szwajcarskim banku nosiłby miano HNWI (*High Net Worth Individual*), ale mimo to jest skromny i z dużą pokorą patrzy na otaczający go świat. Klienta, który ceni sobie prawnika, dla którego jest i zawsze będzie numerem jeden.

Prawnik chcący się liczyć wśród polskich firm rodzinnych i ich właścicieli musi sprostać tym wymaganiom. Musi mieć dogłębną wiedzę interdyscyplinarną, a przede wszystkim być doradcą na pokolenia i szanować najwyższe wartości firmy.

Wysublimowana usługa prawna dedykowana polskiej firmie rodzinnej winna obejmować zatem planowanie sukcesyjne, doradztwo korporacyjne, audyt oraz strukturyzację majątku prywatnego i firmowego, szeroko pojęte doradztwo transakcyjne (M&A). Dzisiejszy prawnik rodziny / firmy rodzinnej powinien być powiernikiem tajemnic rodzinnych, powinien być *quasi consigliere* i wyprzedzać zmiany w prawie, które dotyczą zamożnych rodzin i ich przedsiębiorstw.

Czym zatem to planowanie sukcesyjne jest albo czym jest sama sukcesja w firmie rodzinnej? Doradztwo w zakresie planowania sukcesyjnego to nic innego jak umiejętności słuchania nestora i sukcesora oraz dopasowania szerokiej palety rozwiązań prawnych do ich oczekiwań. To proces, który jest inny i swoisty dla każdej rodziny – każda bowiem rodzina i firma rodzinna są inne, mają swoje wyzwania, problemy i dylematy.

Planowanie sukcesyjne sprowadza się co do zasady do tzw. audytu sukcesyjnego, dotyka sfery dziedziczenia testamentowego, darowizn wśród członków rodziny, budowy różnorodnie ukształtowanych wehikulów inwestycyjnych (w tym może w niedalekiej przyszłości polskiej fundacji rodzinnej, nad którą trwają prace legislacyjne), wdrożeń związanych z programami motywacyjnymi, zmian korporacyjnych w firmie rodzinnej (w tym chroniących biznes rodzinny przed wrogimi przejęciami) oraz wyłączenia ryzyka ewentualnego rozproszenia sfery udziałowej w ramach kolejnych zmian pokoleniowych.

Część przedsiębiorców staje jednak przed zupełnie innym dylematem związanym z brakiem możliwości przeprowadzenia sukcesji w sferze zarządzania firmą. Pojawiają się dylematy związane z przygotowaniem i umiejętnościami dzieci w zakresie zarządzania biznesem rodzinnym, a czasem też same dzieci przekreślają chęć partycypacji w biznesie rodziców.

Co w takich sytuacjach robić? Sukcesja to świadomie podjęta decyzja co do przyszłości firmy rodzinnej i jej dalszych losów. Brak możliwości przeprowadzenia sukcesji w kręgu najbliższych nie wyklucza bowiem innych scenariuszy. Czasem jest tak, że wzrost organizacji wymusza profesjonalizację kadry zarządzającej. Staje się nieodłączną konsekwencją rozwoju biznesu. Tego typu dylematy niewątpliwie stanowią przyczynek do rozważań na temat sprzedaży biznesu czy też wprowadzenia go na rynek regulowany.

Samo podjęcie decyzji o sprzedaży biznesu to jednak nie wszystko. W tego typu procesach niezbędni są profesjonalni doradcy, którzy nie tylko rozumieją specyfikę firm rodzinnych, ale również mają doświadczenie w takich operacjach. Rozumieją finanse i potrafią doradzić właścicielowi firmy w zakresie przyjętej metodologii wyceny biznesu, a przede wszystkim potencjalnych inwestorów. Umiejętne poruszanie się przez doradcę prawnego rodziny w tych aspektach zbliża do osiągnięcia sukcesu takiej sukcesji. Jego rolą jest uchronienie sprzedającego od ryzyk towarzyszących tego typu procesom, zapisów umownych, które generują ryzyko ich nieskuteczności czy składania oświadczeń oderwanych od faktów.



MEC. PIOTR GRABOWSKI

założyciel i wspólnik zarządzający kancelarii Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych sp. k. Wyróżniony w 2019 roku w rankingu gazety „Rzeczpospolita” jako prawnik rekomendowany dla *Private Clients*.

Potencjalnymi inwestorami są oczywiście fundusze *private equity*, ale również korporacje lub inne firmy rodzinne (polskie czy zagraniczne), które potencjału rozwoju upatrują w akwizycjach. Tego typu inwestorzy bardzo przychylnie patrzą na potencjał akwizycyjny, jaki dają firmy rodzinne w Polsce. Wynika to z faktu, że firma rodzinna to nieco inne standardy zarządzania, etyka i wartości, co po wielokroć generuje ponadstandardowe stopy zwrotu.

Nie można również zapominać o możliwościach, jakie daje rynek kapitałowy, a w szczególności zorganizowany system obrotu, popularnie nazywany giełdą. To również jest alternatywa dla sprzedaży całego biznesu rodzinnego, która pozwala rodzinie nadal pozostawać w sferze akcjonariatu i oddać zarządzanie firmą profesjonalistom.

Tego typu procesy nie obędą się bez profesjonalisty. Interdyscyplinarnego prawnika umiejącego słuchać, rozpoznawać potrzeby firm rodzinnych i bardzo szybko reagować, dopasowując rozwiązania prawne do okoliczności faktycznych. Rozumiejącego finanse, ale i specyfikę firmy rodzinnej i rodziny, która ją założyła. Tak – to również przyszłość dla wyspecjalizowanego prawnika, dla którego najwyższym wyróżnieniem jest praca dla firmy rodzinnej i jej właścicieli! ●