



W Zgierzu o skutecznym rad sposobie z Bankiem Spółdzielczym

Maciej Małek

Hotelarz i właściciel gospodarstwa ogrodniczego o specjalizacji kwiaciarstwo, małżeństwo cukierników i deweloper, właścicielka prywatnego przedszkola i drukarz, doradca biznesowy i właścicielka warsztatu samochodowego – to tylko niektóre z licznych profesji reprezentowanych na spotkaniu zorganizowanym 6 marca br. w gościnnych salach Miejskiej Biblioteki Publicznej przez zarząd i pracowników Banku Spółdzielczego w Zgierzu.

Kolejny, szósty już panel odbywał się w ramach projektu „Pierwsza Liga Biznesu”, który pod egidą KZBS zgromadził w formule interaktywnej klientów, interesariuszy i partnerów blisko 40 lokalnych banków z całego kraju. Marcowa edycja, stanowiąca jednocześnie zwieńczenie pierwszego cyklu prezentacji w ramach agendy merytorycznej adresowanej do MŚP, przeznaczona była dla firm rodzinnych.

Witając licznie przybyłych przedsiębiorców z terenu Zgierza, Aleksandrowa Łódzkiego i Łodzi, gospodynie – Katarzyna Krawczyk i Jolanta Sochaczewska, odpowiednio: prezes i wiceprezes zarządu banku – wyraziły zadowolenie z faktu, że inicjatywa wywołała żywy odzew środowiska lokalnych przedsiębiorców, czego najlepszy dowód stanowi ich liczna i regularna obecność na kolejnych spotkaniach.

Niżej podpisany został ciepło przywitany nie tylko przez obie panie prezes, ale także przez uczestników spotkania. To zaś potwierdziło ogólnie znaną tezę, że budowanie relacji stanowi jedną z tych kompetencji bankowości spółdzielczej, które w odróżnieniu od tzw. twardych wskaźników nie dają się kwantyfikować, niemniej w rachunku ciągnionym przekładają się na dobre wyniki biznesowe.

Merytoryczną agendę spotkania otworzyła prof. dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, kierownik Katedry Systemu Finansowego Kolegium Zarządzania i Finansów SGH w Warszawie, wiceprezes zarządu KZBS. Podsumowując dotychczasowe efekty projektu, wyraziła przekonanie, że interaktywna formuła oraz licznie napływające odpowiedzi w ramach

przygotowanej dla uczestników cyklu spotkań ankiety pozwolą lepiej przygotować kolejne edycje projektu, planowane od jesieni.

Tytułową prezentację: „Sukcesja w firmie rodzinnej” przygotował i poprowadził dr hab. inż. profesor SGH Jacek Lipiec, kierownik zakładu Przedsiębiorstwa Rodzinnego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zaletę prezentowanej ekspertyzy stanowiło bez wątpienia połączenie perspektywy badawczej z praktycznymi aspektami funkcjonowania fenomenu, jaki stanowi przedsiębiorstwo rodzinne. Znajduje to wyraz nie tylko w modelu biznesowym, czy strukturze własności, ale w podbudowie relacji rodzinnych – nieformalnej strukturze starszeństwa, co nie zawsze przekłada się wykładniczo na pionową hierarchię czy zakres kompetencji poszczególnych udziałowców przedsiębiorstwa.

Podstawowy problem i wyzwanie stanowi w firmach rodzinnych kwestia sukcesji, co zilustrowano na przykładzie konstytucji firmy Roleski. Jej założyciel i twórca Marek Roleski po doświadczeniu wypadku lotniczego uznał za konieczne zabezpieczyć los firmy i rodziny na przyszłość.

To właśnie prelegenta poproszono o sformułowanie „Konstytucji firmy Roleski”. Jest to dokument porządkujący kwestie misji, wartości, udziałów i decyzyjności w firmie. Dokument nie jest jawny, ale jak zadeklarował w trakcie rundy pytań i odpowiedzi prowadzący, właściciele są skłonni zaprezentować i przybliżyć wybrane aspekty przygotowanego z myślą o zapewnieniu ciągłości działania przedsiębiorstwa rodzinnego dokumentu osobom zainteresowanym.



Osobną uwagę skoncentrował prowadzący na zagadnieniu fundacji powoływanych w firmach rodzinnych dla zabezpieczenia szeroko pojętych wartości niematerialnych i majątku osobistego każdego ze współwłaścicieli przedsiębiorstwa rodzinnego. Ta część prezentacji nasunęła słuchaczom relatywnie najwięcej pytań, co zdaje się dowodzić, że temat nie jest należycie rozpoznany, a potencjał rozwoju tego rozwiązania na naszym gruncie wydaje się znaczny.

Kwestie regulacji prawnych, także w aspekcie sukcesji są o tyle zróżnicowane, że trudno przesądzić, która z form – ustawowa, notarialna czy testamentowa – są najpopularniejsze czy optymalne z punktu widzenia przedsiębiorstwa, czy zabezpieczenia interesariuszy. Co więcej, w rundzie pytań i odpowiedzi można było odnieść wrażenie, że prelegent, odsyłając do swoich autorskich opracowań, zachęca słuchaczy do indywidualnego zgłębiania tematu, gdyż każdy przypadek wymaga raczej odrębnej, zindywidualizowanej analizy niż uniwersalnych modeli i rozwiązań.

Po prezentacji i pytaniach (odpowiedzi na nie uzupełniała niekiedy prof. Iwanicz-Drozdowska) obie panie prezes „wywoływały do odpowiedzi” poszczególnych gości spotkania, których doświadczenia i droga do własnego biznesu okazały się tak zróżnicowane jak paleta reprezentowanych przez nich branż.

Wspólny mianownik – co potwierdziły rozmowy kularowe, które niżej podpisany miał sposobność przeprowadzić dzięki życzliwości przewodniczącego Rady Nadzorczej banku Zdzisława Kupczyka – stanowi w firmach rodzinnych sukcesja. Aspiracje i dążenia następców, ewaluacja rynku, wreszcie warunki prowadzenia biznesu nie zawsze uzasadniają kontynuację drogi wybranej przez rodziców, dziadków czy zbieg okoliczności życiowych.

Bywa, że suma potencjałów daje niespodziewane efekty. Tak było w przypadku rewitalizacji budynku użyteczności publicznej, gdzie siedzibę znalazło przedszkole niepubliczne. Stanowi one dzisiaj dla wielu przedmiot zainteresowania, i to w czasach, gdy praca przedszkolanki wydaje się na pierwszy rzut oka mało atrakcyjna.

Cóż dopiero, gdy pracownicy drukarni wobec braku następstwa właścicielskiego podjęli wyzwanie, by wygodną pozycję pracownika najemnego zamienić na pozycję odpowiedzialnego za przetrwanie i rozwój firmy. Motoryzacja (tradycyjnie postrzegana jako domena brzydszej części ludzkości) stała się za sprawą życiowej konieczności wyborem właścicielki warsztatu samochodowego, która owdowiawszy musiała zabezpieczyć przyszłość swoją i dwóch córek, ucząc się wymagającej i niełatwej branży od zera.





Każde przedsiębiorstwo to odrębna historia zasługująca na odrębne potraktowanie i analizę, ponieważ ludzie, którzy biorą odpowiedzialność we własne ręce, tworzą miejsca pracy, płacą podatki i znajdują jeszcze czas na pozabiznesowe pasje i zainteresowania, w tej liczbie prace na rzecz lokalnej społeczności, nadal pozostają dobrem tyleż poszukiwanym, co rzadkim.

Wypada zatem wyrazić zadowolenie, że kierownictwo i pracownicy Banku Spółdzielczego w Zgierzu stworzyli środowisko przyjazne przedsiębiorcom, a poza obsługą transakcyjną, finansowaniem inwestycji, prowadzeniem bieżącej obsługi czy oferowaniem szerokiej gamy produktów, w tym z zastosowaniem interaktywnych platform cyfrowych, stworzyli przestrzeń wymiany doświadczeń, doradztwa biznesowego i zarządzania ryzykiem.

Stało się to możliwe nie tylko za sprawą nowoczesnych instrumentów i narzędzi analityki bankowej czy z obszaru zarządzania ryzykiem, ale przez integrowanie w działaniach na rzecz lokalnej społeczności. Znalazło to wyraz w trakcie ceremonii losowania wśród uczestników spotkania drobnych upominków. Niżej podpisany miał wówczas okazję usłyszeć, że uczestnicy i zarząd banku dobrze się znają, lubią a stopa zwrotu na kapitale z jednej, czy dostęp do niezawodnego serwisu

usług finansowych z drugiej strony stanowią istotę i treść wzajemnej relacji, ale daleko jej nie wyczerpują.

Tym samym po raz kolejny bankowość lokalna dowiodła, że jakość, transparentność i poszanowanie tradycji to trwałe fundament wspólnego budowania lepszej przyszłości i jakości życia w małych wspólnotach. Co więcej, sąsiedztwo dużej aglomeracji, jaką jest Łódź, przy odpowiednim rozpoznaniu potrzeb i oczekiwań klienta pozwala skutecznie konkurować z dużymi podmiotami o nieporównanie wyższej sumie bilansowej.

Nie przypadkiem więc duży deweloper z Łodzi w miejsce organizacji, gdzie łańcuch decyzyjny wydłuża się poza akceptowane w biznesie terminy, wybrał zwinnego partnera lokalnego, który gwarantuje, że decyzje zapadają tu i teraz. Nie idzie przy tym o luzowanie kryteriów, lecz uwzględnianie tych wszystkich zmiennych, których nie uwzględniają Excel czy algorytmy, a które w rachunku ciągnionym decydują o sukcesie.

Mamy nadzieję wracać tu, bo nie ulega kwestii, że w Zgierzu znaleźli pomysł na siebie, biznes i upowszechnianie dobrych pomysłów. Będziemy je zatem prezentować przy kolejnych okazjach, których – możemy być pewni – nie zabraknie w przyszłości. ■

Fot. Maciej Małek