



WASSERMANN GRUPA

www.wassermann-grupa.eu

Ilica 253, 10000 Zagreb, Hrvatska: TELEFON +385 (0)1 / 242-00-92, TELEFAX +385 (0)1 / 242-00-94

Wassermann Grupa j.d.o.o. poziva Vas na sudjelovanje na

KONFERENCIJI

**"MIRENJE U OBITELJSKOM PODUZETNIŠTVU"
-poseban osvrt na prijenos poslovanja sa starije na mlađu generaciju-**

ponedjeljak 20. travnja 2015. godine u hotelu "Dubrovnik"
Ulica Ljudevita Gaja 1, Zagreb

Uvodne riječi o obiteljskom poduzetništvu u Hrvatskoj

Novija hrvatska poduzetnička povijest datira unazad svega 20-ak godina. Nakon dugog razdoblja djelovanja poduzeća isključivo socijalističkog tipa, trgovačka društva uvedena su u hrvatski pravni sustav Zakonom o poduzećima iz 1989. godine. Kasnije, početkom 1995. godine stupio je na snagu Zakon o trgovačkim društvima (dalje u tekstu: ZTD) koji na suvremeni način regulira djelovanje trgovačkih društava. Budući da je velika većina danas aktivnih trgovačkih društava (pri tome se prije svega misli na oblik društva d.o.o.) započela sa poslovanjem prije 20-ak godina, sve se češće javljaju pitanja vezana uz „smjenu generacija“ (sa starije na mlađu) odnosno tzv. „*family business transfer*“. Pri tome se nastoji, ili bi se barem trebalo nastojati, u okviru donošenja odluka glede funkcioniranja obiteljskog poduzeća, očuvati obiteljsku harmoniju.

Posebnost problematike vezane za „smjenu generacija“ u obiteljskom poduzeću

Obiteljsko poduzetništvo podrazumijeva zajedničku suradnju više članova obitelji u radu i razvoju obiteljskog poduzeća. Činjenica da u jednom poduzeću zajedno rade i surađuju članovi jedne obitelji samo po sebi pretpostavlja mogućnost nastanka nesporazuma, nerazumijevanja i problema među njima.

Poseban vid nesuglasica odnosno „sporova“ u obiteljskom poduzetništvu odnosi se na pitanje „smjene generacija“ u obiteljskom poduzeću. Najčešće nedoumice odnose se na promišljanja vlasnika poduzeća da li mlađu generaciju uvesti samo u upravljačku strukturu obiteljskog biznisa, da li im prepustiti i vlasništvo nad obiteljskim poduzećem odnosno i jedno i drugo.

Ono što poduzetnici vjerojatno najmanje žele je ne učiniti ništa i prepustiti nasljednicima da se o tome dogovaraju ili sukobljavaju u ostavinskom postupku, a možda i u dugotrajnoj sudskoj parnici.

Zašto je članovima obiteljskog poduzeća lakše razgovarati o porezima i troškovima poslovanja, nego o „smjeni generacije“?

Problemi odnosno „sporovi“ koji se javljaju među članovima obiteljskog poduzeća takve su naravi da spomenute osobe o tome u pravilu ne žele međusobno razgovarati. Naime, o troškovima i porezima lakše je razgovarati, jer oni predstavljaju činjenice. No, o obiteljskim problemima i harmoniji u obiteljskom poduzeću nije lako razgovarati, jer se ovdje radi o emocijama koje predstavljaju opasnost za objektivno

rasuđivanje i realno sagledavanje problema.

Drugim riječima, radi se o pitanjima toliko osobne prirode da ponekad stvaraju strah, bol i kojekakve druge emocije, tako da članovi obitelji najčešće o tome nisu spremni otvoreno razgovarati, kako međusobno, tako i sa trećima. Iako opisano može djelovati apsurdnim, u tome leži gotovo čitava problematika obiteljskog poduzetništva.

Kako ispravno pristupiti rješavanju nesuglasica iz područja obiteljskog poduzetništva?

Jedan od najuspješnih način rješavanja opisanih situacija unutar obiteljskog poduzeća je postupak **MIRENJA/MEDIJACIJE**.

U svakodnevnom životu rašireno je mišljenje da se mirenje koristi samo za rješavanje sporova koji se vode pred sudovima. No, upravo je obiteljsko poduzetništvo takvo područje života i djelovanja u kojem postoji mnogo „sporova“ koji se ne iznose pred sudove ili druga tijela, ali kojima je potrebno ispravno pristupiti, te ih riješiti na najbezbolniji i najefikasniji način za svaku osobu uključenu u spor.

Postupak mirenja je kvalitetan i efikasan način prevladavanja međusobnih neslaganja, nesuglasica ili čak većih problema kod smjene generacija u obiteljskim poduzećima.

Mirenje je dobrovoljni, povjerljivi, izvansudski postupak, propisanom Zakonom o mirenju (NN 18/11), koji se odvija uz prisutnost registriranog izmiritelja, a u kojem postupku stranke koje sudjeluju iznose svoja shvaćanja (vrlo često problematične) situacije, te kroz razgovor i pregovaranje pokušavaju sporazumno riješiti svoje nedoumice ili nejasnoće vezane uz obiteljsko poduzetništvo.

U tom postupku izmiritelj primjenjuje različite komunikacijske tehnike, uz pomoć kojih neutralizira emocije, potiče na razgovor, na taj način dolazi do pravih potreba, želja i interesa osoba uključenih u postupak mirenja, te u konačnici pomaže u traženju rješenja prihvatljivog za sve strane u postupku mirenja.

U praksi se kao najbolji način provođenja mirenja, među članovima obiteljskog poduzeća, pokazao taj da svi sudionici sjednu za isti stol i da se započne sa mirnim, staloženim i kvalitetnim razgovorom. Za neke obitelji to je prva prilika da mirno i obazrivo razgovaraju jedni sa drugima, a opet uz pomoć treće osobe/izmiritelja, koja im sa svojim stručnim znanjima pomaže voditi taj razgovor.

Koja je dodana vrijednost ove konferencije?

Na ovoj konferenciji predstavnici obiteljskih poduzeća imat će priliku upoznati se sa postupkom MIRENJA, kao metodom koja im može pomoći u postupku rješavanja kako pitanja „smjene generacije“ u obiteljskom poduzeću, tako i u rješavanja drugih vrsta nesuglasica u obiteljskom poduzeću.

Stručni predavači savjetovat će sudionike kako na najbolji način realizirati potencijal koji imaju kao obiteljski poduzetnici, a da uz to očuvaju i osnaže obiteljsku harmoniju kao glavno načelo razvoja i garancije poslovnog uspjeha.

Sudionici konferencije imati će priliku sudjelovati u panel diskusiji na kojoj će biti iznijeta 3 različita primjera „smjene generacija“ u obiteljskim poduzećima.

Pred sam kraj konferencije sudionici će imati priliku uživo vidjeti kako izgleda sam postupak MIRENJA (MEDIJACIJE) i uvjeriti se u njegovu primjenjivost u praktičnom poslovanju obiteljskog poduzeća, ovog puta na temu smjene generacije sa starije na mlađu.

PROGRAM KONFERENCIJE

9:30 – 9:45	Registracija sudionika
9:45-10:00	Otvaranje konferencije, pozdravni govor Jasmina Moguš, direktorica, Wassermann Grupa j.d.o.o.
10:00-10:30	Predavanje: " Prijenos poslovanja na mlađe generacije "- prikaz i usporedba hrvatske situacije sa europskom i svjetskom situacijom općenito Predavač: Mirela Alpeza, direktorica CEPOR-a
10:30 – 11:30	PANEL: „ 3 različita primjera prijenosa poslovanja sa starije na mladu generaciju “ Moderator: Jasmina Moguš, direktorica Wassermann Grupe j.d.o.o. Sudionici: - Greta Kušec, direktorica, Centar Inkluzije, Rezidencija za starije osobe - Ivana Zagorec Kolednjak, direktorica, obiteljsko poduzeće BIOVITALIS d.o.o. - Željko Šimanović, suvlasnik obrta "VINA ŠIMANOVIĆ", Iva Šimanović
11:30 – 12:00	Pauza za kavu – networking – kušanje vina – prezentacija proizvoda Biovitalis
12:00 – 12:30	Predavanje: " Mirenje – tehnika za pomoć kod prijenosa poslovanja sa starije na mladu generaciju u obiteljskom poduzetništvu " Predavač: Jasmina Moguš, registrirani izmiritelj
12:30 – 13:15	Simulacija postupka MIRENJA u primjeni prijenosa poslovanja sa starije na mladu generaciju u obiteljskoj tvrtki Izmiritelj: Jasmina Moguš, direktorica Wassermann Grupa j.d.o.o. Stranke u postupku mirenja: iznenađenje za publiku! Primjer: <i>Radi se o problematičnom slučaju „smjene generacija“ iz područja obiteljskog poduzetništva. Sudjeluju Izmiritelj; Majka, kako osnivač i direktor firme, te Kći, kao preuzimatelj firme. Majka je osnovala firmu prije 20 godina, i sada se želi povući i uživati u mirovini. Firma je uspješna i majci bi bilo žao da ista ne nastavi raditi. Kći ima 32 godine, završila je privatni ekonomski fakultet, majka je puno uložila u njezino obrazovanje. Kći je nakon fakulteta našla posao u međunarodnoj korporaciji sa sjedištem u Zagrebu, i tada je smatra taj posao „privremenim“, s ciljem da prikupi nešto poslovnog iskustva. Nakon 8 godina rada u korporaciji, kći je zadovoljna sa svojom pozicijom i zapravo nije sigurna želi li nastaviti obiteljskih biznis. Majka je time frustrirana i zapravo jako žalosna. Cilj ovog mirenja je pokušati naći zajedničku točku između majke i kćeri, te na neki način „pridobiti“ kći da preuzme uhodano obiteljsko poduzeće.</i>
13:15 – 13:30	Zahvala predavačima, najava budućih programa

Prijava za sudjelovanje na konferenciji:

Za sudjelovanje u konferenciji potrebno je ispuniti prijavnicu te je dostaviti na e-mail adresu info@wassermann-grupa.eu ili putem Telefaksa na broj (0)1 242009 4.

Kotizacija za sudjelovanje iznosi 350,00 kn

Popust:

- 10% popusta za sudjelovanje dvije ili više osoba iz iste tvrtke/obrta

Broj računa za uplate:

Zagrebačka banka **IBAN** HR7623600001102466179

WASSERMANN GRUPA OIB: 73303933908

Računi za uplaćenu kotizaciju sudionicima će biti dostavljeni na adresu/e-mail adresu navedenu u prijavi.