

Spotkanie w warszawskiej restauracji Belvedere otworzyli **Beata Mońka**, Business Partner, Business Partnering Solutions Ringier Axel Springer Polska, i **Paweł Zielewski**, redaktor naczelny „Forbesa”

Garry Kasparov dyskutował m.in. na temat biznesu, szachów i nowoczesnych technologii dostępnych na wyciągnięcie ręki



Dyskusja „Rodzinne filary gospodarki”, od lewej: Paweł Zielewski, redaktor naczelny „Forbesa”, Piotr Aleksiejuk z kancelarii Wojarska Aleksiejuk & Wspólnicy, Wojciech Sieńczyk z Santander Bank Polska, Adam Mokrysz z Grupy MOKATE, Paweł Kosowicz z YOPE i Jacek Pochłopiń, redaktor programowy BPS RASP

RODZINNI MISTRZOWIE BIZNESU

Kongres
Firm
Rodzinnych
Forbes

Firmy rodzinne mają pewne szczególne cechy, które ułatwiły im walkę ze skutkami pandemii – to jeden z wniosków konferencji „Forbesa”, która odbyła się w Warszawie. Wziął w niej udział szczególny gość

Biznesowy gambit? Jaki jest koszt Nowego Otwarcia w biznesie? – taki był temat konferencji zorganizowanej przez miesięcznik „Forbes” i Grupę MOKATE. W wydarzeniu zorganizowanym w sierpniu wziął udział Garry Kasparov, wielokrotny mistrz świata w szachach, którego zainteresowania wykraczają daleko poza tę dyscyplinę sportu. Garry Kasparov przyjechał do Polski na zaproszenie Grupy MOKATE oraz Międzynarodowej Federacji Szachowej (FIDE) i Śląskiego Związku Szachowego. Legendarny szachista wraz z dr. Adamem Mokryszem, prezesem Grupy MOKATE, wzięli udział w otwierającej konferencję dyskusji „Szachy a biznes – strategię z planszy w życiu przedsiębiorcy. Czego biznes może nauczyć się od arcymistrzów?”.

MOKATE, jeden z największych producentów kawy i herbaty w Europie Środkowej, postawiło na szachy, stoi za tym dużo więcej niż zwykły sponsoring. Adam Mokrysz wspiera naukę gry dzieci, Grupa MOKATE uczestniczy m.in. w programie „Edukacja przez szachy w szkole”, do którego przyłączyło się ponad 1000 szkół. Obszerne fragmenty rozmowy z udziałem prezesa Grupy MOKATE oraz Garry’ego Kasparova publikujemy na stronach 302–304.

„RODZINNE FILARY GOSPODARKI” – taki był temat kolejnej dyskusji w warszawskich Łazienkach.

Wzięli w niej udział przedstawiciele firm rodzinnych: Adam Mokrysz i Paweł Kosowicz, współwłaściciel YOPE, oraz eksperci: Piotr Aleksiejuk z Kancelarii Wojarska

Aleksiejuk & Wspólnicy, Wojciech Sieńczyk, dyrektor obszaru wealth management i dyrektor biura maklerskiego Santander Bank Polska. Rozmowa skupiała się na tym, jak polskie firmy rodzinne poradziły sobie ze skutkami pandemii. Chodzi głównie o wartości.

– Dla właścicieli po pewnym momencie pieniądze nie są najważniejsze. Szanują kulturę organizacyjną, próbują zdobyć swój osobisty prestiż, ważne są dla nich wartości. W firmach zarządzanych przez wskaźniki giełdowe jest inaczej – mówił Paweł Kosowicz.

YOPE jest producentem kosmetyków, które podbijają rynki zagraniczne.

– Drugim wyróżnikiem jest najwyższa instancja, która się nie zmienia, czyli właściciele. Ludzie to wiedzą i czują – podkreślał Paweł Kosowicz.

– Wartości są kluczowe – zgadzał się Adam Mokrysz. – One znajdują odzwierciedlenie w biznesie. Często mówi się, że kultura zjada strategię na śniadanie. Jako rodzina budujemy od lat firmę opartą na wartościach. Lubimy pasjonatów, którzy realizują wizję oraz marzenia razem z nami, dzielą te same wartości, są wrażliwi i oprócz kompetencji cechują się dużą empatią – wyliczał prezes Grupy MOKATE.

Podkreślił, że wartości nie mogą być jedynie pustymi deklaracjami. Pracodawcy muszą być dzisiaj atrakcyjni, aby przyciągać ambitnych pracowników, dla których liczy się to, w jakim miejscu i otoczeniu pracują. Jak stwierdził prezes MOKATE, wobec sytuacji na świecie

”
STAWIAMY NA
WYGRYWANIE
ZESPOŁAMI.
KAŻDE
POKOŁENIE
WNOSIŁO
COŚ DO
BIZNESU

Adam Mokrysz
prezes Grupy MOKATE

PARTNER
STRATEGICZNY

MOKATE
A Family Business

ludzie szukają spoiwa, bezpiecznej przystani. Prezes Mokrysz zwrócił również uwagę na coś, co jest jednym z kluczowych czynników sukcesu w świecie biznesu XXI wieku.

– Stawiamy na wygrywanie zespołami. Każde pokolenie przedsiębiorców wnosiło coś do biznesu. Nasi poprzednicy budowali firmę w pojedynkę, od rzemieślniczej po coraz większe przedsiębiorstwo. Dziś wygrywa się zespołami, szczególnie na międzynarodowym rynku – podkreślił Adam Mokrysz.

Jak dodał, trudne momenty i perturbacje na rynkach nie muszą wstrzymać rozwoju. Mokate nie wycofało się z inwestycji. – Otwieraliśmy spółki na nowych kontynentach, zdecydowaliśmy się działać w większym stopniu za granicą – mówił Adam Mokrysz.

ODPOWIEDNIO ZARZĄDZANE FIRMY rodzinne mogły odpowiedzieć na wyzwania związane z pandemią.

– Większość firm rodzinnych kapitałnie poradziła sobie z okresem pandemii. Cechuje je to, że zysk jest efektem ubocznym dobrze wykonanej pracy. Różnica między zwycięstwem a porażką kryje się w niepoddawaniu się – wskazywał Piotr Aleksiejuk.

– W ostatnim roku firmy rodzinne cechowały zdefiniowana taktyka i długoterminowa strategia. Taktyka to elastyczne i szybkie przystąpienie do negocjacji z bankami, do tego z gotową propozycją pewnych rozwiązań – mówił Wojciech Sieńczyk.

Zwrócił on uwagę, że przedsiębiorcy rodzinni otworzyli się na nowe formy inwestowania swojego kapitału, a przyczyniły się do tego niskie stopy procentowe. Chodzi między innymi o dywersyfikację geograficzną, rozłożenie aktywów między różnymi państwami.

Z czasem pandemii zbiegły się prace nad ważnymi regulacjami. Chodzi o projekt ustawy o fundacji rodzinnej, o szczegółach mówił Piotr Aleksiejuk.

– Powstało kompleksowe rozwiązanie dla firm rodzinnych, które funkcjonują w wizji wielopokoleniowej – ocenił prawnik.

Ustawa ma między innymi ułatwić sukcesje oraz nakłonić do powrotu z aktywami do Polski tych przedsiębiorców, którzy w innych krajach skorzystali z takiej formy zarządzania majątkiem. **F**

JACEK POCHŁOPIŃ