

## Investitorii elvețieni din vestul țării: Afacerile de familie din România mai au nevoie de 15-20 de ani pentru o profesionalizare completa



**Afacerile de familie din România sunt încă în curs de dezvoltare prin comparație cu afacerile de familie din alte state europene din punctul de vedere al gradului de profesionalizare, însă accesul la resurse educaționale și tehnologice poate conduce la o sporire a dezvoltării acestora. Aceasta este una dintre concluziile evenimentului "Modelul elvețian în afacerile de familie, inspirație pentru antreprenorii români", organizat astăzi de Camera de Comerț Elveția-România (CCE-R) în Timișoara.**

„Afacerile de familie din România mai au nevoie de 15-20 de ani pentru o profesionalizare completa, pentru ca avem o istorie de sub 35 de ani de capitalism, iar evoluția unor afaceri de familie din România a fost, oricum, spectaculoasă în această perioadă. În Elveția, cele mai mari afaceri de familie generează peste 235 de miliarde de dolari, aproape o treime din PIB-ul acestei țări. Procesul de decizie mai scurt, orientarea spre inovație, reinvestirea profitului, planul de succesiune bine definit și independența financiară față de bănci sunt câteva dintre caracteristicile afacerilor de familie mature, profesionalizate, din Elveția, de la care antreprenorii români au ce învăța”, a explicat **Dr. Adriana Cioca**, *Managing Director al Artemis România și membru în board-ul Camerei de Comerț Elveția-România (CCE-R)*.

Statele Unite ale Americii, Germania și Franța se afla în clasamentul țărilor din care provin afacerile de familie cu cele mai mari venituri în 2023, conform raportului *Family Business Index* realizat de firma de audit și consultanță EY și University of St. Gallen. Cele mai mari afaceri de familie au avut o creștere a veniturilor mai mare decât creșterea economiei la nivel global, mai arată rezultatele aceluiași studiu. Elveția se afla pe locul 9 în topul statelor în funcție de veniturile afacerilor de familie conform *Family Business Index 2023*, cu un număr de 15 afaceri de familie.

Conform acestui raport, trei sferturi (76%) dintre afacerile de familie au o istorie de peste 50 de ani.

„Există totuși și o serie de trasaturi comune care pun piedici în dezvoltarea afacerilor de familie din Europa de Vest, de la care antreprenorii români pot învăța. De exemplu, în cazul succesiunii în afaceri, unii moștenitori nu sunt suficient de bine pregătiți în domeniile respective pentru a prelua frâiele afacerii familiei, în timp ce managerii aduși din extern nu rezistă culturii organizaționale creată de familie. De asemenea, în unele cazuri, există o reticență în a folosi cele mai noi tehnologii sau în folosirea digitalizării pentru eficientizarea afacerii”, a mai explicat Dr. Adriana Cioca. Ea a mai precizat că generațiile următoare de antreprenori care moștenesc afacerile de

familie vor avea un rol esențial în creșterea performanțelor acestor organizații, în deschiderea către piețe externe, în planificarea strategică și în digitalizarea accelerată a proceselor de business. Cu toate acestea, fără încrederea dată de părinții-fondatori ai afacerilor, noile generații nu vor putea continua dezvoltarea afacerilor de familie și profesionalizarea acestora, a mai punctat Dr. Adriana Cioca.

„Afacerile de familie sunt coloana vertebrală a economiei globale. Acestea reprezintă a treia putere economică globală a lumii, după SUA și China și concentrează aproximativ 75% din totalul angajaților la nivel mondial”, a concluzionat Dr. Adriana Cioca.

La evenimentul ”Modelul elvețian în afacerile de familie, inspirație pentru antreprenorii români” au mai participat, în calitate de speakeri, antreprenori, manageri și avocați cu experiență în domeniul afacerilor de familie.

**Marc André Cornu**, proprietarul fabricii de panificație Cornu Boulangerie (*filială din Timiș a grupului elvețian Cornu*), a vorbit în cadrul evenimentului despre provocările, dar și despre rețeta succesului unei afaceri de familie aflată la cea de-a treia generație.

**Daniel Hauri**, *președintele Elbet Holding AG*, deținătorul fabricii Insta Electric din Focșani cu activități de proiectare, producție și distribuție de echipamente electrice și electrotehnice, a explicat modelul de transfer de know-how în management din Elveția în România.

**Dr. Michael Soormann**, *CEO al companiei de consultanță în management Masco Management*, care are o vastă experiență în management în afaceri de familie, a vorbit despre timpul de reacție în luarea deciziilor în cazul afacerilor de familie (cu cât investiția este mai mare, cu atât procesul decizional durează mai mult), dar și despre strategia de investiții prin analiză amănunțită într-un timp relativ scurt (în funcție de valoarea investiției și de gradul de dependență de bănci al afacerilor de familie).

**Florian Nițu**, *Managing Partner al casei de avocatură Popovici Nițu Stoica & Asociații*, a expus, din perspectiva experienței sale, principalele caracteristici și riscuri ale afacerilor de familie din România și din străinătate. De asemenea, **Cristian Pocol**, *președinte al Asociației RESPO DEEE* (care are ca obiectiv să preia responsabilitatea legală a producătorilor și importatorilor de echipamente electrice și electronice) și proprietarul Roch Holding, o afacere de familie elvețiană cu sediul la Geneva, a vorbit despre importanța economiei circulare în contextul afacerilor de familie.

*Evenimentul a fost organizat astăzi la Timișoara de Camera de Comerț Elveția-România în parteneriat cu SSAB, Masco Management, Elbet Holding AG și Artemis.*