**A cégutódlásról és generációváltásról**

**1.rész**

Megkezdjük hat részből álló sorozatunkat a **cégutódlás generációváltás** témakörében. Cikkeinket azoknak szánjuk, akik már tudják, hogy nekik fontos és megoldandó kérdésük az utódlás, de még nem foglalkoztak annyit a kérdéssel, hogy tudják, hogyan és merre induljanak.

Célunk, hogy az, aki folyamatosan követi cikkeinket az legkésőbb egy év múlva érdemben is átlássa a saját vállalkozásának utódlásával kapcsolatos kérdéseket és akár egyedül is bele merjen vágni az utódlás sohasem egyszerű, ezzel szemben sokszor buktatókkal teli folyamatába.

A cégutódlás témakörében az adott vállalkozás méretének szinte meghatározó szerepe van nem csak a lehetőségek, hanem a módszerek és a felhasználható erőforrások tekintetében is. Egy több száz millió vagy akár néhány milliárd forint éves forgalmú cég megengedheti magának, hogy az utódlási folyamatára elköltsön akár 2-5 millió forintot is, egy néhány fős családi vállalkozásnak még egy-két százezer forint kifizetése is fejtörést okozhat. De egy mikro vállalkozás számára is fontos lehet a több évtizedes működése során létrejött eszközök, a szakmai tudás, a vásárlói-megrendelői struktúra jelentette értékek megfelelő, a továbbműködést biztosítani tudó kezekbe való kerülése. Maradjon meg, új kezekben hasznosuljon az évtizedek munkájával létrehozott érték, úgy hogy annak gyümölcseit az átadó is élete végéig élvezhesse.

Kis cégek legnagyobb kincse általában az alapító szaktudásán túl, az a kialakult vásárlói, vagy megbízó kör, amely minden megbízható vállalkozó körül kialakul, és ami a működés alapfeltétele, legyen szó fodrászüzletről, autószerelő műhelyről vagy pékségről. Mondom ezt annak ellenére, hogy én magam többször is meglátogattam egy idős asztalos ismerősömet, aki az országban szinte egyedülálló gyalogszékeket készített, és bár a szakma fortélyait ellestem tőle, a vásározásra már nem tudott megtanítani, mert sajnos váratlanul meghalt. Ezzel együtt egy kézműiparral foglalkozó cég esetében maguk a szerszámok és azok használata is lehet olyan érték, amit érdemes továbbadni, hogy a fűzfavessző legjobb lelőhelyéről, vagy a fonásra legalkalmasabb búza fajtájáról ne is beszéljünk. Ezek mind-mind olyan értékek, amit az idős mestereknek továbbadni akár csak néhány óra vagy nap kérdése, míg a fiataloknak magunknak megtanulni, lehet hónapokig vagy akár évekig is eltart.

Az igazi utódlási sikertörténetet azok a vállalkozók érik el, akik az utódlásba azért vágnak bele, mert abban a cég **fejlesztésének LEHETŐSÉGÉT látják**. Akik azért vágnak bele, mert tudják, érzik, látják, és el is ismerik, hogy a gyorsan változó világ az ő alkalmazkodó és tanulási képességüknél nagyobb sebességet kíván meg, vagy a technikai fejlesztés vagy a digitalizáció vagy egyéb területeken és meggyőződésük, hogy ezt az iramot a fiatalok már jobban bírják mint ők. És ezek a cégek az öregek tudásával és tapasztalatával felvértezve és a fiatalok újhullámos eszközeinek vagy módszereinek segítségével olyan fejlődésnek tudnak indulni, amilyet az alapító sohasem gondolt volna.

Azok számára, akik azt szeretnék, hogy az ő vállalkozásuk utódlása is sikertörténet legyen, vagy legalább megoldódjon az ügy, és ráadásul nem akarnak még éveket várni vállalkozásuk utódlásának megoldásával, vagy a megoldás megkezdésével, mert számukra a kérdés annál jóval sürgetőbb, azoknak jó hírünk van. Február 21-én indul az IPOSZ szervezésében az a három alkalmas budapesti képzés, ami kéthetente péntekenként egész napos képzések keretében vezeti végig a résztvevőket az utódlás megoldásának útvesztőjén. Ráadásul azoknak, akik az utódlásról nem csak hallani szeretnének, hanem a gyakorlatban is meg akarják azt oldani, azok számára az IPOSZ a HANZA Parlament projektjének keretében most egy 6 alaklomból álló coaching folyamatot is biztosít, mely szinte garantálja a sikeres cégutódlás levezénylését azoknak, akik komolyan belevágnának. A kiscsoportos képzésre még korlátozott számban van mód jelentkezni, az IPOSZ Oktatási központjában Rettich Tamásnál [rettich@iposz.hu](mailto:rettich@iposz.hu) és a 06-30-385-6048 számon.

A szerző Salzmann Zoltán utódlással foglalkozó szervezeti tanácsadó, akinek Utódlási kalauz (nem csak) Átadóknak c. könyve on line megrendelhető az alábbi címen**:** <https://salzmannandpartners.hu/utodlasi-kalauz/>