

Mars-hasáb – 2015. szeptember

A családban az erő

2015. szeptemberi cikkünkben a Forbes magazin 2015. augusztusi számában megjelent 21 legnagyobb magyar családi vállalkozást, illetve a német „Mittelstand”-ot vetjük össze. Számos fontos területen találtunk hasonlóságot, az exportarány tekintetében a hazai családi vállalatok krémje jobban is teljesít; ugyanakkor ha a hazai vezető családi vállalkozások finanszírozási szerkezetükben tovább közelednének a német példához, akkor elemzésünk szerint családonként átlagban mintegy 3,5 milliárdot meghaladó összeget tudnának felszabadítani anélkül, hogy többségi tulajdonukat fel kellene adniuk, avagy veszélyeztetnék prudens működésüket.

Tények

- A Forbes 2015. augusztusi számában jelent meg a Magyarország 21 legnagyobb családi vállalkozásá ~~val foglalkozót bemutató~~ hiánypótló cikk, mely bemutatja a családok tevékenységét, történetét, főbb számain és külön figyelmet szentel az utódlás kérdésének is.
- 2013- júliusában a Federal Ministry of Economics and Technology (BMWi) publikált egy tanulmányt a German Mittelstandról. Ebben bemutatja az ország vállalkozásainak 99%-át lefedő cégcsoport foglalkoztatási és termelékenységi adatait, valamint ezen cégek sikerének kulcstényezőit. (link: <http://www.bmwi.de/EN/Service/publications,did=506310.html>).

Alapadatok, definíciók

„Mittelstand”: Német kis- és középvállalkozások, a német definíció alapján 500-nál kevesebb főt foglalkoztató, 50 millió euró alatti bevételt elérő cégek. Bár természetesen távolról nem gondoljuk, hogy a Mittelstand egy az egyben összevethető a Forbes-ban megjelent 21 legnagyobb magyar családi vállalkozással, ugyanakkor igenis úgy véljük, hogy a Mittelstandot jellemző családi jelleg (jelentős arányban vannak a többgenerációs családi vállalkozások) igenis lehetővé tesz bizonyos összehasonlítást.

	21 legnagyobb családi vállalkozás	Mittelstand
Árbevétel	687,2 mrd forint (2,2 mrd €, 2014)	2 000,0 mrd € (2011)
Árbevétel az ország teljes vállalati- árbevételének arányában	0,1% (nevező 2012-es adat)	37% (2011)
Exportbevétel	288,6 milliárd forint (930 millió €, 2014)	183,1 milliárd € (2010)
Export aránya az árbevételben	42,0%	9,2%
Foglalkoztatottak száma	20 286 fő (2014)	15,5 millió fő (2012)
Foglalkoztatottak aránya a teljes foglalkoztatáson belül	0,5% (2014)	61,3% (2012)
Cégek értéke	621,9 mrd forint (2 mrd €, 2015)	-

Forrás: Forbes, KSH, MNB, Federal Ministry of Economics and Technology

A Mittelstand és a 21 legnagyobb családi vállalkozás közös sajátosságai

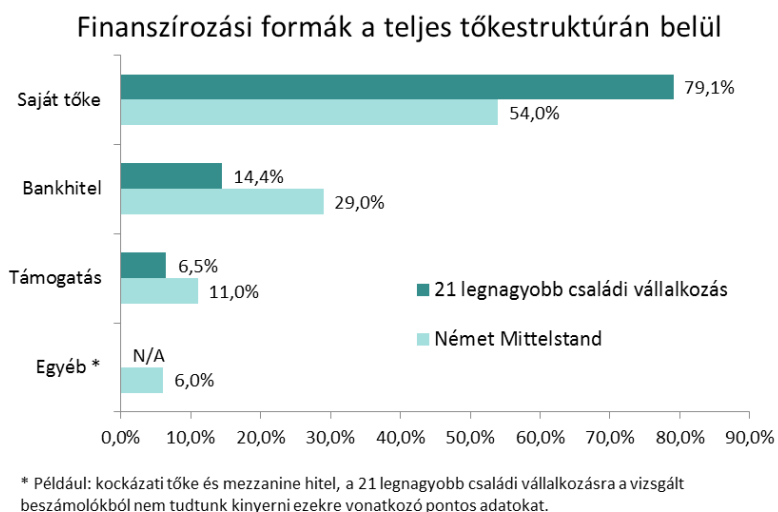
BERUHÁZÁS, K+F. Ezek a családi vállalkozások a vezetőik motivációjából fakadóan hosszabb távon megtérülő és nagyobb összegű beruházásokba is fektetnek. Így jelentősen hozzájárulnak gazdaságuk technológiáinak fejlesztéséhez. A Forbes cikke szerint például a Majoros Család (Csaba Metál Zrt.) az elmúlt két évben kétszer is avatott új üzemcsarnokot.

EXPORT. A külföldi piaci lehetőségeket aktívan kihasználják, ezen exportdöntésekben nem korlátozva magukat nemzetközi, csoport-szintű megfontolások által. A 21 legnagyobb családi vállalkozás összbevételének 40%-ot meghaladó mértéke származik exportból, míg a Mittelstand esetében ez közel 10%. Sok más mellett a 21 legnagyobb hazai vállalat közül ezen nemzetközileg versenyképes családi vállalatokra jó példa a 77 Elektronika (árbevételének mintegy kétharmada export), illetve az ARH Informatika Zrt., melynek eszközeit több, mint 100 országban használják.

FOGLALKOZTATÁS. A német Mittelstand-ra az is jellemző, hogy hozzájárulnak a munkaerő jobb kihasználásához, gyakran alkalmaznak pályakezdőket is és hosszú távú munkalehetőséget biztosítanak. Fontos szempont ez Magyarországon, ahol a szakértők, illetve a vállalkozók (pl. Bárányi-család) szerint is bizonyos szakterületeken, a jelenlegi bérszínvonalon effektív munkaerőhiány van. A foglalkoztatási rugalmasságra a Forbes-cikkből jó példa a Vill-Korr Hungária, ahol a több, mint 100 fős csapatban több család is van, illetve hangsúlyt fektetnek a nyári szakmai gyakorlatokra is.

Hasonlóság a finanszírozási szerkezetben, tőkestruktúrában? Csak első látásra!

A finanszírozási szerkezetet bemutató ábra alapján első ránézésre úgy tűnik, hogy a két csoport hasonló egymásra, hiszen beruházásaikat legnagyobb részben saját tőkéből finanszírozzák. Ám az eltérések alaposabb áttekintésével lényeges eltérések azonosíthatók.



A német Mittelstand finanszírozási struktúra mintegy 55%-ban visszaforgatott saját tőke, nagyságrendileg 35% külső finanszírozás (bankhitel, kockázati tőke és mezzanine típusú Egyéb finanszírozás), valamint 10%-ban támogatás. Ezzel szemben a 21 legnagyobb hazai családi vállalkozásnál majd 80% a saját tőke aránya, míg a külső finanszírozás (főként bankhitelek) aránya csupán 14%; 6%-ban itt is megjelenik a támogatás.

Összességében megállapítható, hogy a 21 legnagyobb családi vállalkozás 25 százalékponttal nagyobb arányban használ visszaforgatott saját tőkét beruházási finanszírozásához, mint a német Mittelstand (a

teljes beruházás mintegy 55% helyett itthon mintegy 80%-os a saját tőke arány). Mit jelent ez a 25%-os többlet saját tőke finanszírozás számokban és milyen lehetőségeket hordoz magában? Amennyiben a 21 legnagyobb családi vállalkozás a német Mittelstanddal azonos finanszírozási szerkezetre térne **éne** át, akkor számításaink szerint átlagosan több, mint 3,5 milliárd forintot szabadíthatna fel egy-egy család meglévő saját tőkéjéből. Ezt akár újabb célok elérésére, fejlesztésre, terjeszkedésre, az export további bővítésére, felvásárlásokra is fordíthatnák, mellyel vállalkozásuk további fejlesztését érhetik el. A nem-saját tőke típusú finanszírozás arányának növelése mindemellett együtt jár a szervezet jó értelemben vett transzparenciájának növelésével, amely javíthatja a vállalati folyamatok hatékonyságát, valamint megkönnyítheti a cégutódlást is, hiszen olyan szervezetbe könnyebb integrálódni, ahol a szerepek, hatáskörök jobban tisztázottak.

Minden előnye mellett a saját tőke arányának csökkentése automatikusan a kontroll elvesztését/csorbulását, valamint a cég pénzügyi stabilitásának csökkenését jelentheti. Áttekintve a német Mittelstand statisztikáit, valamint számos tőkestruktúra-átalakítást célzó tranzakció közreműködőjeként saját tapasztalatból is elmondhatjuk, hogy a külső finanszírozás tudatos, 35%-ra növelése tapasztalataink szerint nem jár különösebb stabilitási kockázattal és a kontrollt se veszíti el általa a tulajdonos-család. A cégfejlesztés megnövekedett képessége, az olcsóbb finanszírozási struktúra, illetve a megnövekedett osztalékfizetési lehetőség ugyanakkor egyértelműen a családi vagyon értéknövelése felé hat!

Heal Partners Kft. (www.healce.com)

Jászkuti Bertalan

Karli Péter

Ügyvezetők