

Pozor na výběr lokálních partnerů

Je pro rozvoj podniku expanze do zahraniční vhodná, či dokonce nezbytná? Tuto otázku si klade bezpochyby řada podnikatelů a manažerů a u rodinných firem to není jinak. Když se majitelé firmy rozhodnou založit rodinnou vlastnickou tradici, často si též (zejména v zahraničí) stanoví základní vlastnickou a podnikovou strategii na delší období. Je-li součástí této strategie růst a pohybuje-li se podnik v oboru, kde je příležitost na zahraničním trhu zajímavá nebo kde je pro další rozvoj přítomnost na zahraničním trhu nezbytná, bývá odpověď jasná. Zkusme to.

Úspěšné rodinné firmy většinou rostou. Růst pak znamená nezbytnost posunout se přes hranice města, hranice regionu a často též přes hranice státu. Zahraniční rozvoj je tedy příležitostí, ale i velkou výzvou a rizikem.

Setkal jsem se s řadou firem, které doplatily na snahu managementu o silný rozvoj, jenž byl podpořen agresivním zadlužením. Setkal jsem se i s firmami, které se o zahraniční expanzi pokusily, ale zjistily, že zahraniční trh se bohužel chová jinak než lokální, zahraniční zaměstnanci mají jiné zvyky a představy, a někteří dokonce nejsou ke svému zaměstnavateli loajální. Právní řád je jiný a pro cizince méně přehledný a úřady též nejsou cizincům vždy

nakloněni (však to známe i od nás). Některé firmy pak mají štěstí a včas a s přijatelnými ztrátami zahraniční projekt ukončí, některým může trvat i několik let, než se podaří alespoň část investice zachránit.

Jak se tedy rozhodnout? Zahraniční expanze patří k podnikání, je však mnohem náročnější než rozvoj „domácí“. Může přinést velmi zajímavé zisky, ale také podstatné ztráty. Důkladná příprava a zvážení všech okolností jsou tedy v případě zahraniční expanze důležitější než u jiných projektů. Výběr lokálních partnerů a zaměstnanců je zcela zásadní. Řada našich klientů, českých podnikatelů, své zahraniční projekty ukončila právě kvůli neúspěchu při výběru partnerů. Mnoho zahraničních a českých podniků slaví při své cestě do ciziny úspěch. To je vidět zejména na příbězích německých a rakouských firem u nás. Řada z nich se výrazně posunula právě díky své odvaze jít na zahraniční trh a kvůli svému přístupu k budování zahraničních poboček. Vždyť i jedni z historicky nejúspěšnějších českých podnikatelů – Tomáš a Jan Antonín Baťové – dokázali v zahraničí výrazně uspět. Pokud tedy vidíte v zahraničí příležitost, máte odvahu a kolegy, na které se můžete v zahraničí spolehnout, nebo partnery, se kterými se můžete spojit, zkuste to.



Stanislav Servus

advokát advokátní kanceláře
Dvořák Hager & Partners

» Pokud vidíte v zahraničí příležitost, máte odvahu a kolegy, na které se můžete spolehnout, nebo partnery, se kterými se můžete spojit, zkuste to. «