

# GAZETA MSP Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Grudzień 2024

Nr 12(248)2024

ISSN 1643-8639



www.biznes2biznes.com



Kiedy sprzedajemy  
nasze firmy?

Sztuka  
mówienia „nie”

Optymalizacja  
procesów w firmie

Wywiad  
gospodarczy

Strategia  
biznesowa na 2025

Dochodzenie  
wierzytelności

# Archiwum Gazety MSP pobierz bezpłatne wydania



listopad 2024



październik 2024



wrzesień 2024



sierpień 2024



lipiec 2024



czerwiec 2024



maj 2024



kwiecień 2024



marzec 2024



luty 2024



styczeń 2024



grudzień 2023



listopad 2023



październik 2023



wrzesień 2023



sierpień 2023

Z  
okazji  
Świąt

Bożego Narodzenia,

życzymy Państwu, wielu

chwil radości wypełnionych

szczęściem i miłością,

niosących spokój i odpoczynek, by

w życiu panowała ta niepowtarzalna

świąteczna atmosfera.

Wielu budujących pomysłów

i energii potrzebnej do osiągnięcia

wszystkich zamierzonych celów, wspa-

niałego Nowego Roku, obfitującego

w pasmo samych sukcesów!

Redakcja

Gazety MSP

**GAZETA**  
**MSP** Małych i Średnich  
Przedsiębiorstw

**Wydawnictwo**

GAZETA MSP Sp. z o.o.

**Wydawca**

Tomasz Peplak

**Redaktor naczelny**

Tomasz Peplak

peplak@gazeta-msp.pl

**Współpraca redakcyjna**

Magdalena Trusińska

magdalena.trusinska@gazeta-msp.pl

**Adres do korespondencji**

ul. Stanisława Chudoby 77C, 03-287 Warszawa

www.gazeta-msp.pl

redakcja@gazeta-msp.pl

+48 667 622 630

**Pobierz wydania archiwalne**



listopad 2024



październik 2024



wrzesień 2024



sierpień 2024



lipiec 2024



czerwiec 2024

Gazeta MSP dostępna jest w następujących sieciach  
dystrybutorów prasy elektronicznej

**empik**

**nexto.PL**

**publio**

**kiosk.PL**

**gazety.PL**

**ebookpoint.PL**

**naukowa.pl**  
KSIĘGARNIA INTERNETOWA

**GANDALF.com.pl**

**Legimi**

**MUVE.PL**

Autrzy przekazując do redakcji tekst, przenoszą na wydawcę prawa autorskie i wydawnicze.

Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania i adiustowania nadesłanych tekstów.

Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść materiałów reklamowych.

Reprodukcja lub przedruk wyłącznie za pisemną zgodą wydawcy gazety.

## MSP



- Kiedy sprzedajemy nasze firmy? 6  
Dofinansowanie na rozwój firm szkoleniowych 9  
Nowości wydawnicze 10

## FINANSE



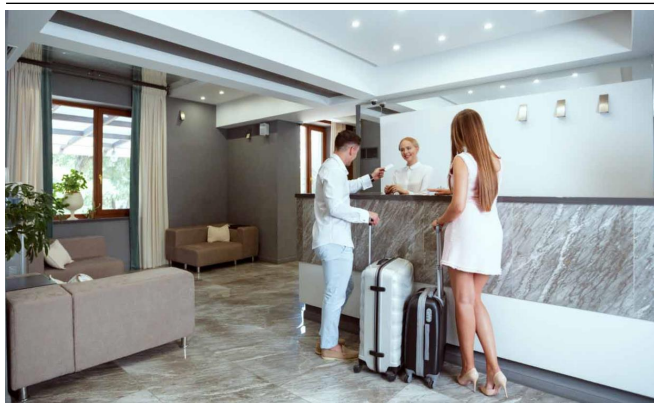
- Oszczędność na ubezpieczeniu floty to żadna oszczędność 12

## NOWOCZESNE TECHNOLOGIE



- Dlaczego pracownicy łamią zasady cyberbezpieczeństwa 14  
Nowe prawo komunikacji elektronicznej. Co oznacza dla branży e-commerce? 16

## REKLAMA I MARKETING



- Jak zdobyć nowych gości w hotelu wykorzystując działania marketingowe 18

## ZARZĄDZANIE

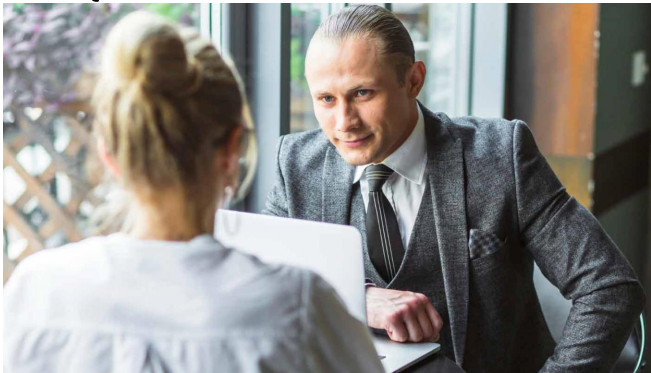


- Czy można pracować z opiniami, czyli o co chodzi w tak zwanej dostępności umysłowej 22  
Sztuka mówienia „nie” bez poczucia winy 26  
Optymalizacja procesów w firmie. Klucz do efektywności i rozwoju 30



- Radzenie sobie ze stresem. Przeciwcz sferę zmysłów 36

## ZARZĄDZANIE



Wywiad gospodarczy w warunkach wojen ekonomicznych. Część 2	40
O czym pamiętać zarządzając systemem ochrony danych osobowych?	46

## AKADEMIA MSP



Nie ładuj towaru na środek transportu jeśli nie musisz	50
Profesjonalny pełnomocnik przy własności intelektualnej to wartość dodana	53

## SPRZEDAŻ



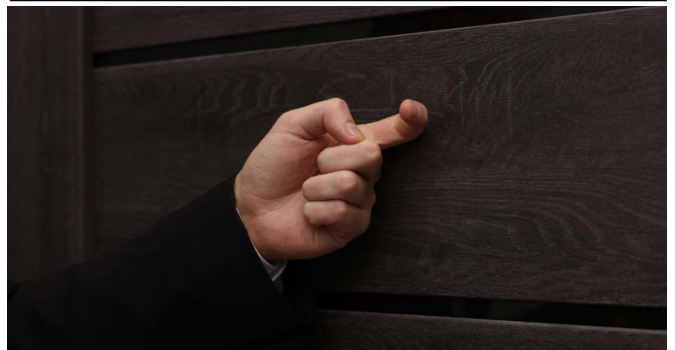
Strategia biznesowa na 2025 - co to takiego i dlaczego może się okazać kluczowa dla Twojej firmy?	56
Czarny Piątek to nie tylko promocje: zakulisowe zmagania branży handlowej	60

## REKRUTACJA I PRACA



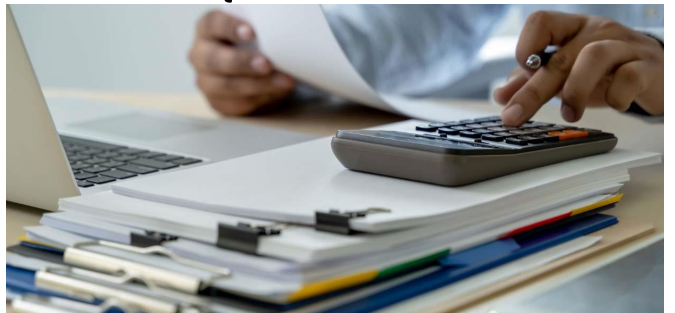
Docenianie na co dzień i od święta	64
Czy ozusowanie umów wieliminuje patologię na rynku pracy?	68

## PRAWO



Dochodzenie wierzytelności od dłużnika za granicą	72
Podstawienie wierzyciela w miejsce dłużnika w postępowaniu egzekucyjnym	76
B2B może oznaczać dla pracodawców konieczność zapłaty zaległych podatków	79

## PODATKI I KSIĘGOWOŚĆ



Rola księgowych w zmieniającym się świecie finansów	82
Czy i kiedy warto zarejestrować się do VAT	86

## TRANSPORT I MOTORYZACJA

Kiedy możemy powołać się na siłę wyższą?	88
--	----



# Kiedy sprzedajemy nasze firmy?



PAWEŁ KORYCKI

Sprzedaż firmy, bardzo często traktowanej jak nasze dziecko, to istotna decyzja, która może wynikać z wielu przyczyn – zarówno strategicznych, jak i osobistych. W przypadku przedsiębiorców z sektora MŚP proces ten często odzwierciedla ich osobiste cele, wyzwania rynkowe, a także długoterminowe plany zawodowe i rodzinne.

Poniżej chciałbym przedstawić najczęstsze powody, które skłaniają właścicieli firm do podjęcia decyzji o sprzedaży przedsiębiorstwa.

## 1 Sukcesja – brak następcy lub zmiana pokoleniowa

Przekazanie naszej firmy jest powtarzającym się wyzwaniem, które pojawia się coraz częściej w rzeczywistości małych i średnich firm. Biznesy zakładane w latach 90,

przez ówczesnych 30 i 40 latków w chwili obecnej są już bardzo pełnoletnie, a mijający czas również miał wpływ na właścicieli. Teraz myślą oni o emeryturze i zaczynają poszukiwania, zazwyczaj w gronie dzieci, osoby, która za nich poprowadzi dalej biznes. Niestety dzieci, bardzo często dobrze wykształcone dzięki pracy rodziców, zajmują się już czymś zupełnie innym i nie chcą przejmować firmy po swoich rodzicach. Generuje to konflikty, nie tylko biznesowe, ale również rodzinne, gdyż długotrwałe namawianie suk-



cesorów i ich odmowy są zawodem dla przedsiębiorczych rodziców. Po kilku latach takich nieudanych prób ściągnięcia dzieci do prowadzenia firmy część właścicieli podejmuje decyzję o sprzedaży firmy.

## 2 Upadająca firma – problemy finansowe i rynkowe

Nie wszystkie biznesy osiągają sukces na konkurencyjnym rynku, lub firma przestaje działać tak dobrze, jak funkcjonowała wcześniej. Właściciele z sektora MŚP, którzy zmagają się z trudnościami finansowymi, spadkiem popytu czy rosnącą konkurencją, mogą zdecydować się na sprzedaż, aby uniknąć bankructwa. Taka decyzja pozwala im odzyskać część kapitału i skierować zasoby na inne przedsięwzięcia, które mogą okazać się bardziej rentowne. Często jest to jedyna metoda na uzyskanie, chociaż części wartości z tego co zbudowaliśmy, niestety zazwyczaj w takich sytuacjach decyzja o sprzedaży firmy jest podejmowana zbyt późno.

## 3 Zmęczenie firmą – wypalenie zawodowe

Prowadzenie własnej firmy to ogromny wysiłek, który często wiąże się z wieloletnią pracą ponad siły. Po czasie dochodzimy również do wniosku, że prowadzenie własnej firmy wcale nie wiąże się z wolnością, której tak chcieli-

śmy, zakładając własny biznes. Wypalenie zawodowe dotyka wielu przedsiębiorców, szczególnie tych, którzy przez lata prowadzili firmę w pojedynkę lub borykali się z ciągłym stresem związanym z zarządzaniem. Jesteśmy zmęczeni wieloma elementami związanymi z prowadzeniem biznesu; zarządzaniem ludźmi, brakami kadrowymi, zmieniającą się sytuacją na rynku, walką o płynność finansową naszego biznesu i czasem, który musimy poświęcać na firmę. Zdarza się, że to nie my rządymy firmą, ale ona rządzi nami. Skłania to właściciela do sprzedaży, szczególnie jeśli nie widzi już dalszego potencjału rozwoju lub chce poświęcić więcej czasu na życie prywatne. I co tu dużo mówić, ma serdecznie dosyć prowadzenia firmy.

## 4 Pomysł na nowy biznes – potrzeba zmiany i rozwoju

Niektórzy przedsiębiorcy są urodzonymi innowatorami, stale poszukują nowych wyzwań lub chcą rozpocząć biznes w tej samej branży, ale ze środkami finansowymi na start. Sprzedaż istniejącej firmy może być dla nich sposobem na zdobycie kapitału, który pozwoli zrealizować nowy pomysł biznesowy. Bardziej innowacyjny projekt lub coś, co ich obecnie bardziej interesuje. Słyszymy często historie o tym, że ktoś prowadzi kilka firm, w praktyce jednak rzadko się zdarza, abyśmy byli w stanie zarządzać kilkoma podmiotami. Wtedy sprzedaż obecnego biznesu i rozpoczęcie



czegoś nowego, będąc samym dla siebie inwestorem, jest dobrym wyjściem.

## 5 Budowa firmy na sprzedaż

Współcześnie wielu przedsiębiorców od początku zakłada, że ich firma powstaje z myślą o sprzedaży. Taki model biznesowy jest szczególnie popularny w sektorze start-upów, ale zyskuje na znaczeniu także w MŚP. Budowanie firmy z myślą o jej sprzedaży pozwala skupić się na szybkim wzroście wartości przedsiębiorstwa, przyciągnięciu inwestorów i osiągnięciu jak najwyższej ceny sprzedaży. Tworząc biznes w taki sposób mamy konkretnie ustalone cele wynikające z przewidywanej wartości transakcji, jesteśmy w stanie skupić się tylko na tym co ważne i mające wpływ na wartość transakcyjną.

## 6 Konflikt pomiędzy wspólnikami

Firmę lepiej prowadzi się z kimś niż samemu. Możemy podzielić się obowiązkami, mieć oparcie w drugiej osobie lub chociażby pojechać na urlop gdy wspólniczka lub wspólnik pilnują firmy. Jednak jak w każdej relacji z czasem mogą pojawić się kryzysy lub zdarzenia sprawiające, że nie jesteśmy razem współpracować. Nie ma też co ukrywać, że po latach wspólnego prowadzenia firmy ludzie się po prostu mogą zmienić.

Z czasem mamy inne priorytety i cele w życiu, które mogą nie współgrać ze wspólnym prowadzeniem firmy. Niestety zdarza się również, że nasz wspólnik popada w jakiś nałóg, który uniemożliwia mu dalsze skuteczne prowadzenie firmy. Wtedy możemy podjąć decyzję o podziale firmy, co w większości wypadków jest niemożliwe, lub ją sprzedać.

## 7 Choroba nasza lub kogoś bliskiego

Życie pisze różne scenariusze, a do tego jako przedsiębiorcy mocno eksploatujemy swoje nerwy i zdrowie. Choroby pojawiają się zarówno u nas jak i u naszych bliskich. Zrozumiałe jest wtedy, że skupiamy się wtedy na dojściu do zdrowia lub pomocy komuś, na kim nam zależy. Nie mamy wtedy czasu i energii na prowadzenie firmy i jeśli nie mamy kogoś, kto za nas będzie zarządzać warto zastanowić się

nad sprzedażą biznesu. Monetyzacja firmy daje nam również środki, gdy leczenie okazuje się drogie. Życzę Państwu, abyście nigdy nie stawali przed takimi wyzwaniami.

## 8 Niespodziewana oferta z rynku

Wyobraźmy sobie, że pewnego dnia dostajemy wiadomość: „Dzień dobry! Jesteśmy zainteresowani zakupem Państwa firmy”. Jak reagujemy? Mamy przecież dobrze działającą firmę a nikt nie sprzedaje kury znoszącej złote jajka! Nie sprzedam swojej firmy! Nawet nie odpiszę.

Budzi się w nas jednak ciekawość: A w zasadzie za ile chcieliby kupić mój biznes? Może jednak z nimi porozmawiam?

Rynek firm MŚP w Polsce ulega konsolidacji, małe firmy są wykupowane przez średnie a średnie przez duże itd. Gdy nasza firma jest dobrze prosperującym biznesem, przynoszącym dochody, poukładanym i mającym ugruntowaną pozycję na rynku to prędzej czy później ktoś się do nas odezwie z ofertą jej kupna.

### Podsumowanie

Sprzedaż firmy dla właścicieli i właścicieli firm jest złożoną decyzją. Musimy zdecydować się na rozstanie z biznesem, który budowaliśmy latami i o który dbaliśmy. Z ludźmi którzy z nami go budowali oraz stylem życia, jaki wiąże się z byciem przedsiębiorcą.

Decyzja wynika z połączenia przyczyn osobistych, finansowych i rynkowych. Niezależnie jednak od powodów, proces sprzedaży powinien być poprzedzony dokładną analizą sytuacji oraz planowaniem, które pozwolą nam osiągnąć swoje cele i zabezpieczyć przyszłość. W większości wypadków jest to pierwsze takie zdarzenie w naszym życiu, co sprawia, że warto udać się po pomoc do specjalistów.

Życzę Państwu udanych transakcji i budowania wartościowych firm! ■

Autor: SprzedajFirme.com

Bezpłatna prenumerata Gazety MSP  
wprost na Twoją skrzynkę e-mail. Zamów







PRZESZŁO  
**50.000 zł**  
BEZZWROTNEJ  
DOTACJI

## Fundusze Europejskie

### Dofinansowanie na rozwój firm szkoleniowych

Artykuł sponsorowany

Rozwój technologii i rosnące wymagania rynkowe stawiają przed firmami szkoleniowymi coraz większe wyzwania. Oczekiwania klientów wobec jakości i różnorodności szkoleń rosną, a konkurencja wymusza stałe unowocześnianie oferty. Jednym z kluczowych sposobów na podniesienie standardów usług jest inwestycja w nowoczesne licencje na oprogramowanie, narzędzia edukacyjne i zasoby multimedialne.

Jedną z głównych barier w rozwoju firm szkoleniowych są wysokie koszty zakupu licencji na profesjonalne narzędzia. Naprzeciw tym problemom wyszedł Park Technologiczny Interior w partnerstwie z Zachodniopomorską Grupą Doradczą oraz Organizacją Pracodawców Ziemi Lubuskiej, pozyskując środki z funduszy europejskich w łącznej kwocie 10.397.278,72 zł na udzielenia dofinansowania do zakupu licencji, w tym koszty szkolenia/doradztwa w zakresie obsługi zakupionej licencji dla pracowników firmy.

Firma będąca podmiotem Bazy Usług Rozwojowych może ubiegać się w ramach realizowanego projektu „**Usługi rozwojowe 4.0 - wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii**” o bezzwrotne wsparcie w kwocie **50.364,58 zł**, stanowiące 80% wartości kosztów kwalifikowalnych.

Dofinansowanie umożliwia firmom szkoleniowym dostęp do licencji na oprogramowanie i narzędzia, które wcześniej mogły być poza ich finansowym zasięgiem.

Dzięki temu przedsiębiorstwa mogą wprowadzać nowe rodzaje szkoleń, takie jak kursy z wykorzystaniem wirtualnej rzeczywistości (VR), zaawansowane programy analityczne czy interaktywne platformy e-learningowe. Tego typu inwestycje pozwalają wprowadzać innowacyjne, bardziej zróżnicowane szkolenia, które spełniają potrzeby różnych grup klientów – od pracowników korporacji po freelancerów.

Przykładowo, zakup licencji na oprogramowanie do tworzenia szkoleń online pozwala firmie oferować szkolenia na odległość, co jest szczególnie istotne w erze pracy zdalnej. Takie rozwiązania przyciągają klientów, którzy szukają elastycznych i nowoczesnych form nauki.

Korzystanie z dofinansowania na zakup licencji to dla firm szkoleniowych nie tylko szansa na obniżenie kosztów, ale przede wszystkim na rozwój i budowanie konkurencyjności. Inwestycje w nowoczesne narzędzia edukacyjne pozwalają rozszerzyć ofertę, poprawić jakość szkoleń i lepiej dostosować się do potrzeb klientów, co przekłada się na długofalowy sukces i stabilność finansową.

[www.uslugirozwojowe40.pl](http://www.uslugirozwojowe40.pl)

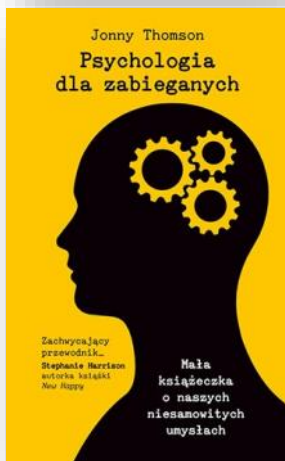


## Negocjacje w praktyce

**Paweł Kowalewski**

**Wydawnictwo Onepress**

Negocjacje. Wiele osób wzdyga się na samą myśl – negocjacje źle im się kojarzą, nie lubią ich i niechętnie do nich przystępują, czując, że to swojego rodzaju przeciąganie liny i brutalna walka. Drugą stronę postrzegają jako adwersarza i przeciwnika. To błędne spojrzenie i złe podejście do tematu. W biznesie negocjowanie powinno stanowić pewien etap budowania relacji z klientem. Służyć nawiązywaniu długoterminowych relacji. Negocjacje to też skuteczny sposób na uniknięcie konfliktów w domu, w rodzinie, z dziećmi, czy przyjaciółmi. Możemy dyskutować, możemy nawet się spierać, ale w ostateczności chodzi o to, aby strony skończyły rozmowy z poczuciem satysfakcji i dobrymi wspomnieniami, stanowiącymi pozytywny prognostyk na przyszłość.



## Psychologia dla zabieganych

**Jonny Thomson**

**Wydawnictwo Insignis**

Ciekawi cię działanie ludzkiego umysłu? Chcesz się dowiedzieć, jak mechanizmy psychologiczne kształtują nasze życie codzienne i relacje z innymi? Jeśli tak, to książka właśnie dla Ciebie! Psychologia dla zabieganych przystępnie i zwięźle opowie Ci o fascynujących tajemnicach ludzkiej psychiki.

Jonny Thomson wyjaśnia abstrakcyjne teorie psychologiczne na przemawiających do wyobraźni przykładach – wziętych prosto z życia, często humorystycznych. Dzięki tej książce nie tylko dowiesz się, jak powstają wspomnienia oraz dlaczego niektórzy są tak niechętni zmianom – skłoni cię ona również do refleksji i pomoże w głębszym zrozumieniu własnego życia wewnętrznego.



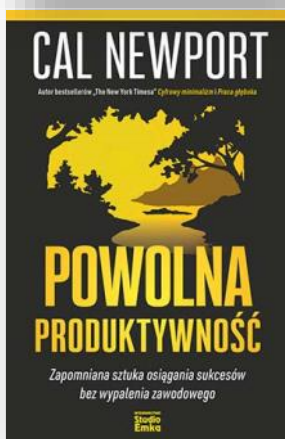
## Cztery tygodnie dla ciebie

**Oliver Burkeman**

**Wydawnictwo Insignis**

Nowa książka Olivera Burkemana zabiera nas w -wyzwalającą podróż ku bardziej -spełnionemu życiu – zakotwiczonemu w rzeczywistości, w której żyjemy, a nie w wyobrażeniach o nieosiągalnym ideale.

To poszukiwanie nie tylko odpowiedzi na fundamentalne pytanie: „Jak dobrze żyć?”, ale również sposobu na wypełnienie życia tym, co istotne: oto filozofia, którą Oliver Burkeman nazywa imperfekcjonizmem. Jak możemy pogodzić się z naszymi bezspornymi ograniczeniami? Jak podejmować dobre decyzje, kiedy zawsze mamy za dużo do zrobienia? A może prawdziwa produktywność polega na pozwoleniu, by rzeczy działały same, a nie na sprawianiu, by się działy?



## Powolna produktywność

**Cal Newport**

**Wydawnictwo Studio Emka**

Na długo przed pojawieniem się brzdękających skrzynek odbiorczych i zapchanych harmonogramów najbardziej kreatywni i wpływowi w dziejach filozofowie, naukowcy, artyści i pisarze opanowali sztukę tworzenia wartościowej pracy o trwałym znaczeniu. W tej aktualnej i prowokującej książce Cal Newport wykorzystuje mądrość tych tradycyjnych pracowników wiedzy, aby radykalnie zmienić współczesne miejsca pracy. Opierając się na dogłębnych badaniach nawyków i sposobu rozumowania różnych myślicieli – od Galileusza oraz Izaaka Newtona po Jane Austen i Georgię O’Keeffe – przedstawia kluczowe zasady powolnej produktywności, bardziej zrównoważonej alternatywy dla bezcelowego przytłoczenia definiującego teraźniejszość.