

CSALÁDI VÁLLALKOZÁSOK NEMZETKÖZI KITEKINTÉSBEN

Jogalkotási irányok, jó gyakorlatok

ARATÓ BALÁZS
egyetemi docens (KRE ÁJK)

1. Bevezetés

Bár az Európai Unióban és a tagállamokban egyaránt a gazdaság gerincét alkotják a családi vállalkozások, sajnos uniós jogforrási szinten egyáltalán nem, tagállami jogforrási szinten is csak elvétve találunk egzakt definíciót arra, hogy tulajdonképpen mely vállalkozások tekinthetők családi vállalkozásnak, milyen ismérvek alapján állapíthatjuk meg egy vállalkozásról, hogy családi vállalkozás. Az Európai Bizottság 2009-ben szakértői csoportot állított fel a családi vállalkozások vizsgálatára. A szakértői csoport legfontosabb feladata a családi vállalkozások uniós definíciójának megalkotása, valamint azon értékek feltárása volt, amelyek leginkább jellemzőek az ilyen cégekre, és amelyek miatt kiemelt figyelmet kell szentelni támogatásuknak. 2015-ben az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság állított össze tudományos formában véleményt a témában „Európai családi vállalkozások: az újbóli növekedés és a jobb munkahelyek forrása” címmel. Sajnálatos módon azonban sem a 2009-es, sem pedig a 2015-ös szakértői munkát nem követte semmilyen uniós jogalkotás, jóllehet a dokumentumok sok-sok előremutató és hasznos gondolatot tartalmaztak, és készítőik számos cselekvési javaslatot megfogalmaztak. A családi vállalkozásokat érintő uniós szintű kutatás azonban a jogalkotás elmaradása ellenére sem volt hiábavaló. A dokumentum készítői ugyanis munkájuk során összegyűjtötték a családi vállalkozásokat érintő tagállami jó gyakorlatokat. Ezek a jó gyakorlatok kiindulási pontot, alapot jelenthetnek az egyes tagállami jogalkotóknak, szakmai kamaráknak a saját támogatói-szabályozói környezetük kialakítása, módosítása, pontosítása során.

2. A kötelező érvényű uniós definíció hiányából eredő hátrányok

A családi vállalkozást a köznyelv a KKV szinonimájaként használja, ez azonban témánk szempontjából meglehetősen leegyszerűsítő, és pont azokat az ér-

tékeket és tulajdonságokat nem veszi figyelembe, amelyek e vállalkozásokra jellemzők, és amelyek összetársadalmi szempontból rendkívül fontosak. Ugyanis nem minden KKV családi vállalkozás, ellenben családi vállalkozásokat, főként Nyugat-Európában, nem kizárólag a KKV-k között találunk, hanem lényegében valamennyi cégméret-kategóriában, bár kétségtelenül többségük KKV. A családi vállalkozásokat nem csupán a méret szempontjából szükséges górcső alá venni, hanem sokkal inkább azok az egyéb tulajdonságok vizsgálandók, amelyek például a multinacionális vállalatoktól, vagy a startupoktól megkülönböztetik őket. Általánosan elfogadott egységes jogi definíció a mai napig nem létezik sem hazánkban, sem az Unióban, ami főként azért jelent problémát, mert ez lenne az alapja annak, hogy elkülöníthessük a családi cégeket más vállalkozási típusoktól, önállóan megjelenhessenek a különböző statisztikákban, és lehetőség nyíljon a családi vállalkozásokat érintő átfogó adatgyűjtésre. A jogalkotók csak akkor lesznek képesek célzott támogatói-szabályozói környezetet kialakítani, ha megszületik az egységes törvényi definíció, és választ kapunk legalapvetőbb kérdéseinkre, vagyis arra, hogy mikor tekinthető egy cég családi vállalkozásnak, milyen ismérvek mentén határolhatók el a családi cégek más típusú vállalkozásoktól, és melyek azok a jellemzők, amelyek miatt összetársadalmi, nemzetgazdasági érdek fűződik működésük támogatásához.

Csákné Filep Judit 2012-ben írt disszertációjában¹ átfogó elemzést végzett a családi vállalkozások egyes tagállamokban használt és a nemzetközi szakirodalomban publikált meghatározásairól. A szerző hivatkozik egy 2009-es uniós kutatásra is, amelynek keretében kilencven különböző családi vállalkozás definíciót azonosítottak. A fogalom meghatározások többségének homlokterében a családtagok társasági részesezésének mértéke és az irányítás módja, a vállalkozással kapcsolatos döntéshozatali mechanizmus áll. A szakirodalom tehát egységes abban, hogy e két ismérv (a családtagok társasági részesezésének mértéke és a döntéshozatalban való családi részvétel) mentén határolhatók el a családi vállalkozások más vállalkozástípusoktól.

A 2009-es kutatás eredményeként az Európai Bizottság – nem uniós jogforrási szinten – elfogadott egy családi vállalkozás definíciót, amely alapján „egy vállalkozás méretétől függetlenül családi vállalkozásnak tekinthető, ha:

- a döntési jogok többségével a céget alapító természetes személy(ek), vagy olyan természetes személy(ek), akik a vállalkozásban tulajdonrészt szereztek, illetve a korábban említettek házastársai, szülei, gyermekei vagy gyermekei közvetlen leszármazottai rendelkeznek,

1 CSÁKNÉ FILEP Judit: *Családi vállalkozások – fókuszban az utódlás*. Disszertáció. Budapest, BCE Gazdálkodástani Doktori Iskola, 2012, 258.

- a döntési jogok közvetettek vagy közvetlenek,
- legalább a család vagy a rokonság egy képviselője formálisan is részt vesz a vállalkozás irányításában,
- tőzsdén jegyzett cégek, abban az esetben tekinthetők családi vállalkozásnak, ha a személy, aki a céget alapította, vagy megvásárolta, illetve családja vagy leszármazottai a döntési jogokat képviselő részvények legalább 25%-val rendelkeznek”.²

Álláspontom szerint ez egy jó kiindulási alap, de önmagában nem elégséges a hazai jogalkotáshoz. Lényegét tekintve hasonló fogalommeghatározással állt elő a Münchenben működő Stiftung Familienunternehmen (Családi Vállalkozások Alapítvány), ám ez a definíció sem tudott jogszabályi szintre emelkedni.³

Említést érdemel még egy német fogalommeghatározás, melyet a bonni Institut für Mittelstandsforschung dolgozott ki. Eszerint az a vállalkozás tekinthető családi vállalkozásnak, amelynél a tulajdonosi és vezetői jogosítványok a vállalkozó személyében egyesülnek, vagy az ő családjában futnak össze. Konkrétabban az a cég minősül családi vállalkozásnak, amelyre nézve teljesül, hogy legfeljebb két magánszemély vagy az ő hozzátartozóik legalább 50%-os részesedéssel rendelkeznek a cégben, és a vezetői jogosítványok is őket illetik.⁴

Magyarországon a családi vállalkozások a generációváltás, az utódlás kérdése kapcsán kerültek az elmúlt években a kutatók, szakemberek érdeklődésének homlokterébe. A rendszerváltás hajnalán alakult vállalkozások tulajdonosai ugyanis ezekben az években érnek el abba az életszakaszba, amikor átadják a vezetést a következő generációnak, ők maguk pedig visszavonulnak, és más módon hasznosítják felhalmozott magántőkéjüket. Véleményem szerint a jogalkotónak a családi vállalkozás hazai fogalommeghatározásakor a fentiekén túl azokat az ismérveket érdemes előtérbe helyezni, amelyek védendő és támogatandó értéként azonosíthatók nemzetgazdasági, társadalmi-szociológiai szinten egyaránt. Ilyen támogatandó érték lehet például, ha a család jövedelmének legnagyobb része az adott vállalkozásból származik. Ez ugyanis feltételezi az adófizetést, az átláthatóságot, a tényleges tulajdonos megismerhetőségét, a pénzmosási szabályok betartását, a

2 Az Európai Gazdasági és Szociális Bizottság véleménye – Európai családi vállalkozások: az újbóli növekedés és a jobb munkahelyek forrásai (saját kezdeményezésű vélemény) (2016/C 013/03)

3 Lásd: WEISHAUP, Markus: *Radikal anders – Die DNA erfolgreicher Familienunternehmen*. Frankfurt–New York, Campus Kiadó, 2015, 24.

4 <https://www.ifm-bonn.org/definitionen/familienunternehmen-definition/> (2020. 03. 10.)

hosszú távú működésben való érdekeltséget, a megbízható és kiszámítható piaci magatartást, a magasabb erkölcsi színvonalat, az etikusabb vállalkezési magatartásnormákat, amelyek mind-mind támogatandó jellemzői a családi vállalkozásoknak. További vagylagos feltételként érdemes lenne megjelölni a családi vállalkozás többgenerációs célját, amely a hosszú távú működésben való érdekeltség egyik legfőbb tanújele.

3. Az egységes uniós definíció megalkotásának előnyei és veszélyei

Számos előnye lenne annak, ha az uniós joganyag egységesen határozná meg a családi vállalkozás fogalmát. Hozadéka lehetne például, hogy uniós statisztikai adatgyűjtésre nyílna lehetőség, célzott uniós forrásokat lehetne elkülöníteni a családi vállalkozások hosszú távú, generációkon átívelő fennmaradása és innovatívabbá válása érdekében, azonban kellő óvatossággal kell eljárni a fogalom meghatározás során, hiszen a tagállamok gazdasági fejlettsége rendkívül eltérő, ráadásul a tagállamok történelmi és kulturális háttere is igencsak különböző.

Intő példák lehetnek az uniós jogalkotó számára az egységes uniós KKV-definíció kapcsán ismertté vált visszásságok, jogbizonytalanságok. Mivel uniós jogforrás rendelkezik nem csak a KKV-k definíciójáról, hanem működésük támogatásáról is, ami egyébként rendkívül kedvező az ilyen típusú vállalkozások számára, ezért természetesen olyan vállalkozások is igyekeztek különféle jogtechnikai és egyéb módszerekkel KKV-ként feltüntetni magukat, amelyek nem feleltek meg a valóságban a KKV-kritériumoknak. Ennek eredményeként számtalan esetben indultak uniós bírósági eljárások, amelyek során végül bírósági ítéletekkel kellett, és kell a mai napig kijelölni a KKV-kra vonatkozó kereteket, vagyis azt, hogy a jogszabály kijátszásával, megkerülésével maguknak előnyt szerezni kívánó, KKV-nak nem minősülő vállalkozások egyre kifinomultabb módszereinek hogyan lehet jogalkalmazói módszerekkel gátat szabni.⁵ Sok esetben ugyanis a nem KKV vállalkozások annak érdekében például, hogy árbevétel, vagy foglalkoztatottak száma alapján megfeleljenek a KKV-krité-

5 A Bíróság ítélete (hetedik tanács), 2014. február 27. HaTeFo GmbH kontra Finanzamt Haldensleben. A Bundesfinanzhof (Németország) által benyújtott előzetes döntéshozatal iránti kérelem. Előzetes döntéshozatal iránti kérelem – Társasági jog – 2003/361/EK ajánlás – A mikro-, kis- és középvállalkozások meghatározása – A munkavállalói létszám és a pénzügyi összegek számításánál figyelembe vett vállalkozási típusok – Kapcsolt vállalkozások – „Természetes személyek összehangoltan eljáró csoportjának” fogalma. C110/13. sz. ügy. *Digital reports (Court Reports – general)* ECLI identifier: ECLI:EU:C:2014:114.

riumrendszernek, feldarabolták a céget, és az egyes résztevékenységeket külön-külön gazdasági társaságokba szervezték át, akár úgy, hogy más-más tagállamban alapítottak az egyes résztevékenységekre külön-külön gazdasági társaságot. Ebben az esetben ugyanis hiába a feldarabolt tevékenység, a valóságban a teljes vállalatcsoport irányítása központosított módon történik, így a kapcsolt, kapcsolódó, vagy partneri jogviszony a feldarabolt gazdasági társaságok között minden kétséget kizáróan megállapítható. Ez a módszer különösen a gyógyszeripar területén vált bevetté. Az uniós bíróság következetes gyakorlata szerint a vállalatcsoport valamennyi tagját, a partnervállalatot, a kapcsolódó vállalkozást összevontan, egy egységként kell számításba venni akkor, amikor a KKV-kritériumokat, vagyis az árbevételt, a mérlegfőösszeget és a foglalkoztatottak számát vizsgáljuk annak megállapítása céljából, hogy az adott vállalkozás KKV-nak minősül-e, avagy sem.⁶

A KKV-definíció kapcsán további problémaként merül fel, hogy az egységes metrikus kritériumok nem veszik figyelembe a tagállamok piacának méretében mutatkozó eltéréseket és a gazdasági fejlettségbeli különbségeket, így a kisebb piacméretű és alacsonyabb fejlettségű tagállamok vállalkozásai igen komoly hátrányba kerülnek a nagyobb és fejlettebb tagállamokban működő vállalatokkal szemben. Könnyű belátni, hogy például a törvény szerint a mikrovállalkozásokra vonatkozó legfeljebb tíz fő éves átlagos foglalkoztatotti létszám és a maximum kétmillió eurós mérlegfőösszeg a legtöbb magyar mikrovállalkozás számára csupán vágyálom, hiszen a magyar valóságban egy mikrovállalkozás gyakran önfoglalkoztató, vagy legfeljebb egy-két munkavállalót alkalmaz, mérlegfőösszege pedig jó esetben néhány tíz-, vagy százmillió forint. Egy öt-tíz főt foglalkoztató, öt-hatszázmillió forint mérlegfőösszegű vállalkozás hazai viszonylatban az általános vélekedés szerint már inkább középvállalatnak számítana, jóllehet a törvényi definíció tükrében még mindig csak mikrovállalkozás.

Látható tehát, hogy a jogalkotó a KKV-definíció megalkotásakor arra törekedett, hogy mérhető, közhiteles adatbázisokból könnyen ellenőrizhető paraméterekkel írja le a fogalmat, mégis számos, a fentiekhez hasonló probléma merült fel a jogalkalmazás során. Ugyanezen problémákkal biztosan számolni kell majd az egységes uniós családi vállalkozás definíció megalkotásakor is. A családi vállalkozások esetében legalább már rendelkezésre állnak a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos tapasztalatok, uniós bírósági ítéletek, vagyis

⁶ Lásd pl. az Európai Unió Bíróságának 2018. március 7-én kelt ítéletét a T-855/16. számú ügyben, továbbá ugyancsak az Európai Unió Bíróságának 2016. szeptember 15-én meghozott ítéletét a T-620/13. számú ügyben.

ha a jogalkotás valóban kellő figyelmet szentel a tanulságoknak, akkor talán kevesebb gyakorlati probléma merül majd fel.

Az eddig használt számszerűsíthető adatok mellett a definícióalkotás során nélkülözhetetlen olyan további ismérvek figyelembevétele, amelyek eddig nem jelentek meg a vállalkozástípusok leírásában, de a folyamatos technikai-technológiai fejlődésnek köszönhetően – akár az egyes tagállami adatbázisok uniós szintű összekapcsolása útján – immáron mérhető és ellenőrizhető. Lehetséges, hogy ezek némelyike – akár nemzeti adatvagyon formájában – a tagállami hatóságoknál már rendelkezésre is áll. Éppen azok az ismérvek jöhetnek itt számításba, amelyek miatt tagállami és európai szinten is védendő értéként tekintünk a családi vállalkozásokra.

4. A családi vállalkozások megjelenése a tagállamok jogában, jogalkotási szintek

Érdemes górcső alá venni az egyes tagállamok joganyagát abból a szempontból, hogy a jogforrási hierarchián belül milyen szinten foglalkozik a családi vállalkozásokkal, vonatkozik-e rájuk külön törvény, vagy esetleg alacsonyabb jogforrási szinten valósul-e meg a jogalkotás, akár fogalommeghatározás, akár a működést érintő részletes szabályozás formájában.

Álláspontom szerint az adott tagállam családi vállalkozások iránti elkötelezettségének fokmérője, hogy a jogforrási hierarchia mely szintjén történt jogalkotás a témában. Amelyik tagállam kiemelten fontosnak tartotta a családi vállalkozások védelmét, ott külön törvény született, és a jogalkotó a családi vállalkozások működését átfogó szabályozással igyekezett támogatni. Sajnálatos módon régióinkban, a V4 országaiban jelentős lemaradásban van a jogalkotás. Ennek legvalószínűbb oka, hogy a rendszerváltáskor alakult vállalkozások mostanában jutnak el az első generációváltás fontos mérföldkövéhez, és a jogalkotók, valamint a szakmai kamarák napjainkban találkoznak tömegesen ezzel a problémakörrel, most szembesülnek igazán az érintett vállalkozások gazdaságra gyakorolt hatásával.

4.1. Málta

A legjelentősebb jogalkotással Málta büszkélkedhet. Máltán ugyanis a világon elsőként, 2016 óta külön törvény foglalkozik a családi vállalkozásokkal (Family

Business Act).⁷ Ez a jogszabály nem csupán definíciót ad a családi vállalkozásokra, és nem csak azt határozza meg, hogy ki számít, illetve ki nem számít családtagnak, hanem emellett olyan átfogó jogszabályi keretet is biztosít, amely elősegíti a törvény hatálya alá tartozó vállalkozások generációkon átívelő fennmaradását is.

A máltai külön jogszabály először is meghatározza a törvény célját, majd rögtön ezt követően definiálja a családtag fogalmát. Eszerint családtag a családi vállalkozás tulajdonosának házastársa, felmenő ági rokona, közvetlen leszármazottja és annak hozzátartozója, testvére és leszármazottja. A családi vállalkozás definícióját a törvény harmadik cikkében találjuk. A máltai definícióból kiemelendő a lokalitás, vagyis az, hogy kizárólag Máltán alapított vállalkozás lehet a törvény szerint családi vállalkozás.⁸

A máltai definíció emellett különbséget tesz vállalkozási formák között is. A szabályozott piacon jegyzett részvénytársaság esetében ahhoz, hogy családi vállalkozásként legyen regisztrálható, a részvények többségét és az irányítási jogokat legalább két családtagnak kell birtokolnia.⁹ Nem tőzsdei részvénytársaságra ennél szigorúbb szabályozás vonatkozik. Az ő esetükben ugyanis a társaság összes részvényét legalább két családtagnak kell birtokolnia és legalább az egyik családtagnak formálisan is részt kell vennie a társaság irányításában, vezetésében.¹⁰ Ez utóbbi megkötés biztosítja a családi vállalkozás egyik értékét jelentő személyes felelősségvállalást, a nemzetgazdaság számára lényeges hosszú távú elköteleződést és a hitelességet.

Közkereseti és betéti társaságoknál szintén legalább két családtagnak kell rendelkezésre bocsátania a vállalkozás tőkeszükségletének teljes egészét azzal, hogy nekik kell többségi résszel bírniuk a nyereségrészesedésben, és legalább az egyik családtagnak a döntéshozatali jogok többségével is rendelkeznie kell.¹¹

7 Act No. XLVIII of 2016.

8 „3.§ (1) A family business that can qualify for registration under this Act shall mean any business established in Malta whereby [...]”

9 Listed companies: „(a) in the case of a public limited liability company whose shares are listed on a regulated market or traded on a multilateral trading facility, the majority of the shares including the rights are held, whether directly or indirectly, by at least two owners who are family members within the same family; [...]”

10 Limited liability companies: „(b) in the case of a limited liability company constituted in a manner other than that referred to in paragraph (a): all the shares of the company are held, directly or indirectly, by at least two owners who are family members within the same family; and at least one family member is formally involved in the general governance, its proper administration and management of the company.”

11 Registered partnerships: „(c) in the case of partnerships en nom collectif and partnerships en commandite:

Külön érdekesség a máltai szabályozásban, hogy vagyongazdálkodó társaság is minősülhet családi vállalkozásnak. Vagyongazdálkodó társaság a máltai szabályok értelmében akkor válhat regisztrált családi vállalkozássá, ha az összes részesedést, vagy érdekeltséget egy vagyongazdálkodó birtokolja a családtagok mint kedvezményezettek érdekében. Azzal, hogy vagyongazdálkodó társaság is megszerezheti a regisztrált családi vállalkozás státuszt, a jogalkotó a támogatók körébe vonta például a vagyongazdálkodó alapítványokat és a családi alapítványokat, valamint a bizalmi vagyongazdálkodás jogintézményét is, felismerve, hogy a családi vagyon egyben tartásának, átörökítésének bevett formáit nem zárhatja ki a családi vállalkozások fogalmi köréből.¹²

4.2. Olaszország

Az egyik legrégebbi szabályozással – még ha csak részletszabályként is – Olaszországban találkozhatunk. Az olasz polgári törvénykönyvben 1975 óta találhatunk érdekes részletszabályokat a családi vállalkozásokra vonatkozóan. Az olasz szabályozásban szembeűnő, hogy a jogalkotó elsődleges célja azon háztartásbeli nők kiszolgáltatottságának csökkentése volt, akik munkájukkal közvetve, vagy közvetlenül hozzájárulnak egy családnak, vagy családi vállalkozás sikereihez. A jogszabály *expressis verbis* kimondja, hogy az a családtag, akinek nincs egyéb jogviszonya, és aki folyamatosan a családban, vagy a családi vállalkozásban munkát végez, jogosult a vállalkozás nyereségéből részesedni.¹³

(i) the full capital contribution to the partnership shall have been made, directly or indirectly, by at least two owners who are family members within the same family having, directly or indirectly, the right to receive the majority of distributable profits; and (ii) at least one of whom holds the majority of the decision making rights [...].”

12 Trusts: „(d) in the case of a family business where all the shares or the interest are being held by a trustee under trust for the benefit of members of a family as beneficiaries, and which has been established by a written instrument and all the beneficiaries are owners and family members within the same family”.

13 „230/bis Ha más jogviszony nem azonosítható [2094, 2251], akkor a családtagnak, aki munkáját folyamatosan a családban, vagy a családi vállalkozásban végzi, tartásdíjra jogosult, és részesül a családi vállalkozás nyereségéből, a képződött javakból, valamint a vállalat növekedéséből az elvégzett munka mennyiségével és minőségével arányosan [Costituzione, 36]. A nyereség és növekedés felhasználásáról, valamint a rendkívüli irányításról, a termelési politikáról és a vállalkozás megszüntetéséről a vállalkozásban részt vevő családtagok többségi szavazattal döntenek. A társaságban részesedéssel rendelkező cselekvőképtelen, vagy korlátozottan cselekvőképes családtagokat a szavazás során a gondnokok képviselik [316]”. Magyarra fordította: MESSINI, Gianluca, 2020. március 1.

Látható, hogy a hetvenes években rendkívül elterjedt volt az a szokás, hogy a nők háztartásbeliként, munkaviszony nélkül egész életüket a családi háttér megteremtésének, a gyermekek felnevelésének szentelték sokszor úgy, hogy formálisan semmilyen módon nem jelentek meg a családi vállalkozásban. Munkájuk semmilyen módon nem konvertálódott át sem közvetlen társasági részesedéssé, sem munkaviszonnyá vagy munkajövedelemmé, így a házasság, az életközösség válás miatti megszűnése esetén jövedelem nélkül maradtak volna a jogszabályi védelem hiányában. Az olasz szabályozásban kiemelendő jó példa továbbá a család fogalmának meghatározása, vagyis az, hogy milyen fokú rokoni kapcsolat releváns a családi vállalkozás meghatározása szempontjából, és mikor beszélhetünk egyáltalán családi vállalkozásról.¹⁴

4.3. Németország

Mielőtt áttekintenénk a német szabályozási gyakorlatot álljon itt egy tanulmányos, ugyanakkor nem példa nélküli német családi vállalkozás története.

A Németország második leggazdagabb családjának számító Reimann család vagyonát 33 milliárd euróra becsülik a szakértők. A család tulajdonában lévő JAB Holding olyan világszerte ismert és piacvezető márkákat birtokló cégekben rendelkezik többségi tulajdonnal, mint például a Calgon, a Jacobs, a Gucci-parfüm, a Jimmy Choo, a Wella, a Dr Pepper, a Coty-szépségipari óriás és az Einstein Noah Bagel kávézólánc. A családi alkotmány úgy rendelkezik, hogy az örökösöknek tilos kérkedni vagyonukkal, és kötelezettséget kell vállalniuk arra, hogy rendkívül visszafogott polgári életet élnek. Ennek a családi alkotmányban rögzített kötelezettségnek valamennyi örökös teljes egészében eleget is tesz, tartózkodnak a kirívó és feltűnő luxus minden formájától, életmódjukat a visszafogottság jellemzi dacára annak, hogy jelentős vagyonnal rendelkeznek. Ez olyannyira így van, hogy amikor a kétezres évek közepén egy újságíró az egyik tulajdonossal, Renate Reimann-Haas-szal interjút készített, a szomszédok és a kollégák alig akarták elhinni, hogy Németország második leggazdagabb családjának leszármazottjával, hatalmas vagyon örökösével érintkeznek nap, mint nap. Renate Reimann-Haas ugyanis három gyermekével Laudenbachban, Dél-Németország egyik alig hatezer fős kistelepülésén él,

14 „Az első bekezdésben említett rendelkezés alkalmazásában a házastársat, legfeljebb a harmadfokú rokonokat és a másodfokú sógorokat családtagnak kell tekinteni; családi vállalkozásnak azt a vállalkozást kell tekinteni, amelyben a házastárs, a harmadfokú rokonok és a másodfokú sógorok együttműködnek.” Magyarra fordította: MESSINI, Gianluca, 2020. március.

egy átlagosnak mondható családi házas övezetben. Az örökös Heidelbergben szerves kémiával foglalkozó kutató a Max Planck Intézetnél, és a helyi zenekarnak is tagja. A család életmódja és életszínvonala semmiben nem tért el a szomszédokétól. Ugyanez mondható el a többi örökösről is, általában kisvárosban élnek, polgári foglalkozásúak, és a közösség megbecsült tagjaiként élik mindennapjaikat.

A család története és az örökösök élete azért is figyelemre méltó, mert 2016-ban szembe kellett nézniük a családi vállalkozás náci Németország idején tanúsított dicstelen tevékenységével. A család ugyanis 2016-ban felkérte Paul Erkert, a Münchener Egyetem gazdaságtörténész professzorát, hogy tárja fel a családi cég vészterhes korban kifejtett tevékenységét. A kutatás megállapította, hogy a család vagyonának jelentős részét megalapozó idősebb és ifjabb Albert Reimann meggyőződéses nemzetiszocialista volt. A családi vállalkozás ezáltal a rémrendszer haszonélvezője volt; gyáraikban francia és kelet-európai kényszermunkásokat alkalmaztak embertelen körülmények között, és gyakran éltek vissza privilegizált helyzetükkel. Vagyonukat a kényszermunkások kihasználásával és a náci rezsim kiszolgálásával alapozták meg.

A Reimann-család több, mint hetven évvel a Harmadik Birodalom bukása után a feltárt dicstelen múlt hibáit orvosolandó, úgy döntött, hogy az utódoknak kötelességük valamilyen módon jóvá tenni elődeik kifogásolható magatartását. A család ezért százmillió eurós kártérítést fizetett az egykor embertelen körülmények között dolgoztatott kényszermunkásoknak és leszármazottaiknak. Emellett nem csekély összeggel támogatják a holokauszt-túlélőket és az elhunyt áldozatok hozzátartozóit, valamint olyan programokhoz nyújtanak anyagi forrást, amelyek a demokrácia erősítését segítik elő.

Rendkívül tanulságos a család legutóbbi generációváltásának története is. A családi cég a 80-as évek elejére már 1700 alkalmazottat foglalkoztatott, és tisztességes profitot termelt. Ekkor azonban a gazdasági válság azzal fenyegette a céget, hogy elveszti önállóságát, ráadásul az akkori vezető már elmúlt nyolcvan éves, és eltökélt szándéka volt, hogy visszavonul. Mivel egyik házasságából sem született gyermeke, ezért az előrelátó vezető a családi vállalkozás családi kézben maradása érdekében kilenc gyermeket adoptált. Már jó előre nevére vette nővére négy, valamint unokaöccse két gyermekét, 1965-ben pedig házasságon kívüli kapcsolatából született három vér szerinti gyermekét is. A három gyermek közül kettő ma is a JAB Holding tulajdonosa.

A kilenc örökösnek a nyolcvanas évek elején, a családi vállalkozást létezésében fenyegető válság közepette semmilyen elképzelése nem volt arról, hogy miként lehetne megmenteni a családi céget. Szerencsére a háttérbe

lépő idős Reimann – még közvetlenül a visszavonulása előtt – szerződtetett egy akkor 35 éves tanácsadót, aki a családfő 1984-es halálát követően a vállalkozás operatív irányítója lett, köszönhetően annak, hogy mind a kilenc örökös bizalmat szavazott a Cambridge-ben és a Harvardon végzett, hatalmas szakmai tudással rendelkező szakértőnek. Ez a szakember ugyanis nem csupán kivédte a válság minden fenyegetését, hanem igazán nagy világcéggé is tette a JAB Holdingot. A legjobb stratégiával vásárolta fel azokat a piaci szereplőket, amelyekkel világviszonylatban is piacvezetővé lépett elő a cég, elsősorban az Egyesült Államokban, Olaszországban, Spanyolországban és Nagy-Britanniában. A legjelentősebb vállaltfelvásárlása a New Yorki Coty konzern volt, ezzel vált ugyanis a legnagyobb illatszermárkák tulajdonosává. A családi vállalkozás vállaltfelvásárlásai nem álltak meg a szépségiparnál, a cég kiterjesztette tevékenységét az élelmiszeriparra és a gyógyszeriparra is.

A sikeres operatív vezető tevékenységének eredményeként a cég forgalma tíz éven belül több, mint tízszeresére nőtt. A családi vállalkozást 1997-ben vezették be a tőzsdére, majd a cég 1999-ben egyesült a konkurens brit Reckitt & Colmannel. A családi kiterjedt érdekeltségeit jelenleg a JAB Holding fogja össze. A kilenc örökös közül öten a kilencvenes években a családon belül értékesítették a cégben meglévő társasági részesedésüket. A JAB Holding tulajdonosai így ma Matthias Reimann-Andersen, Renate Reimann-Haas, Stefan Reimann-Andersen és Wolfgang Reimann. A német adózási szabályok szigorítása miatti legális adóoptimalizálás jegyében a cég áttette székhelyét Ludwigshafenből Bécsbe, majd Luxemburgba. Albert Reimann 1984-es elhalálozásakor 80 oldalas végrendeletet hagyott hátra. A kilenc örökös egyenlő részben (11,1 százalékban) örökölte a vagyont, de a végrendelet számos szigorú feltételt is tartalmazott: először is minden örökösnek az örökségből való részesedés feltételeként el kellett fogadnia a családi alkotmányt és a végrendelet rendelkezéseit. A családi alkotmány szerint az örökösöknek tilos a részesedésüket külső személynek vagy cégnek eladni, így amennyiben valamelyik örökös nem kíván a továbbiakban a családi cég tagjaként tevékenykedni, úgy társasági részesedését kizárólag a család valamely tagjának értékesítheti, kívülálló harmadik személynek nem. Végrendeleti feltétel volt továbbá, hogy az örökösök nem vehetnek részt a cég operatív irányításában, és kötelesek megőrizni anonimitásukat. Ehhez hozzátartozik a végrendelet és a családi alkotmány szövege szerint az is, hogy nem kérkedhetnek vagyonukkal, nem urizálhatnak, és nem kerülhetnek a bulvárlapok címlapjára sem. Ezeket a szigorú klauzulákat az örökösök leszármazóinak is el kell fogadniuk nagykorúvá válásukkor, különben nem örökölhetik meg a vagyont.

A családi alkotmány és a végrendelet szigorú rendelkezései miatt az örökösök ma is visszafogott polgári életet élnek mindenfajta luxus nélkül Ausztriában, Olaszországban és Svájcban. Gyermekük taníttatására természetesen kiemelt figyelmet fordítanak, többen természettudományos életpályát választottak. Alig jelenik meg róluk kép, vagy bármilyen nyilvános információ.¹⁵

Németországban, azon belül is főként Bajorországban, rendkívül kedvező hitelkonstrukciók és állami támogatási formák állnak rendelkezésre a családi vállalkozásokat érintő jogutódlás megkönnyítése érdekében. Fiatal vállalkozók, akik szüleik, vagy akár idegen személyek családi cégének átvételét tervezik, hosszú futamidejű, alacsony kamatozású kölcsönöket vehetnek igénybe a többségi részesedést biztosító üzletrészek megvásárlásához és bizonyos feltételek teljesülése esetén állami támogatásban is részesülhetnek. Kiemelendő továbbá, hogy a hitelezés és a támogatás a cégérték alapján kalkulált vételár megfizetését segíti, vagyis az ügylet valós természetéhez igazodik. Nyilvánvaló, hogy a vétel nem névértéken történik, hiszen a cég üzletrészeinek piaci értéke, főként a családi vállalkozásokra jellemző hozzáadott érték miatt, igencsak jelentős lehet, és a visszavonuló vezető – jogosan – ennek megfelelő ellenértékre tart igényt.

Csak az a hitelezési és támogatási politika képes hatékony segítséget nyújtani a családi vállalkozások jogutódlásához, amely mindezt tekintetbe veszi, és amely teret enged a piaci érték közgazdasági módszerekkel történő meghatározásának. Túlzás lenne azt állítani, hogy ezek a módszerek teljesen egységesek lennének, annyi azonban elmondható, hogy a támogatási és hitelezési politika szempontjából elvárható egzaktági szintet már elérik, és az esetek többségében nem viszik tévútra a hitelezőt vagy támogatót.

E felvilágosult viszonyulás következményeként az érintett szövetségi tartományokban viszonylag ritkán fordul elő, hogy az alkalmas utód szerényebb anyagi lehetőségei szabjanak gátat a sikeres jogutódlásnak és a családi vállalkozás továbbműködésének. A nagyobb családi cégeknél, különösen

15 Az összefoglaló forrásai: <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/mittelstand/familienunternehmer/jab-holding-die-reimann-familie-hat-eine-nazi-vergangenheit/24139006.html?ticket=ST-42469413-DfiVghypqg3numzCispz-ap4> (2020. 09. 25.), <https://www.wiwo.de/unternehmen/handel/familie-reimann-die-reimanns-s-ind-nahezu-unbekannt/11532124-2.html> (2020. 09. 25.), https://www.stern.de/wirtschaft/news/nazi-vergangenheit--familie-reimann-laesst-die-eigene-ns-zeit-aufarbeiten-8639246.html?utm_campaign=alle&utm_medium=rss-feed&utm_source=Standard (2020. 09. 25.) https://www.focus.de/finanzen/boerse/die-reimanns-fast-keiner-kennt-die-reichste-deutsche-familie_id_7709254.html (2020. 09. 25.), <https://www.nytimes.com/2019/06/14/business/reimann-jab-nazi-keurig-krispy-kreme.html> (2020. 09. 25.)

Nyugat-Európában, számos példát láthatunk arra, hogy a visszavonuló vezető vagy maga a cég hitelezi meg a jogutódlási folyamatot. Ebben az esetben az utód átveheti a többségi befolyást biztosító üzletrészt, és a vételárat részletekben kell megfizetnie, vagy visszatörlesztenie, attól függően, hogy a leköszönő vezető adott részletfizetési kedvezményt, vagy pedig maga a cég finanszírozta meg a jogutódlási folyamatot. Azt, hogy éppen melyik módszer alkalmazandó, általában jól kidolgozott, évtizedek vagy évszázadok óta fennálló családi alkotmányok szabályozzák, és a céges vagyonnal felelősen gazdálkodó vezetők jó időben kellő forrást is rendelnek a küszöbön álló jogutódláshoz. Nagyobb családi vállalkozásoknál ez a módszer bevált, a kisebbek számára azonban végzetes következményekkel járhat, hiszen az innovációra, a vállalkozási tevékenység fejlesztésére fordítható tőkét köti le akár hosszú évekre. Ezt ismerte fel több tartományi jogalkotó, illetőleg pénzügyi szereplő Németországban, és ebből merítik létjogukat a különféle kedvező hitelkonstrukciók, amelyek legfőbb hozadéka, hogy a jogutódlási folyamatnak immáron kevesebb családi vállalkozás esik áldozatul a cég vagy az utód tőkehiánya miatt. A szabályozás és a hozzá kapcsolódó gyakorlat bölcsességét jelzi, hogy nem csupán a családon belüli jogutódlás részesülhet ilyen támogatásban, hanem a megfelelő utód nélküli családi vállalkozások külső személyek, jellemzően fiatal vállalkozók általi átvétele is. Ilyen módon elérhető, hogy ne a spekulatív célú felvásárlások domináljanak, hanem amikor csak lehet, tényleges jogutódlás következzen be, és megmaradjon a cég családi jellege azzal a különbséggel, hogy most már egy másik család égisze alatt fog működni a vállalkozás.¹⁶

A közelmúltban a müncheni székhelyű Stiftung Familienunternehmen végzett átfogó vizsgálatot a német családi vállalkozások helyzetének és problémáinak reális megítélése céljából.¹⁷ A kutatás eredményeit terjedelmes tanulmányban összegezték. Érdemes a főbb megállapításokat alaposabban is górcső alá venni, mert rendkívül tanulságosak. A vizsgálatot végző szakemberek először is a családi vállalkozások egységes fogalom meghatározásának hiányával szembesültek. Ezt a helyzetet az uniós definícióra vonatkozó

16 <https://www.deutschland-startet.de/generationswechsel-foerderung/> (2020. 03. 10.)

17 Lásd a hivatkozott vizsgálat összegző dokumentumát: Die Bedeutung der Familienunternehmen für ländliche Räume. Beitrag zum Wohlstand und Zusammenarbeit. München, Stiftung Familienunternehmen, 2020, https://www.familienunternehmen.de/media/public/pdf/publikationen-studien/studien/Die-Bedeutung-der-Familienunternehmen-fuer-laendliche-Raeume_Studie_Stiftung-Familienunternehmen.pdf (2020. 09. 25.) 1-98.

ajánlás megléte sem tudta orvosolni, így kifejezetten a vizsgálat céljára ki kellett dolgozni egy olyan kritériumrendszert, amely alapján meghatározott tulajdonságokkal rendelkező cégeket családi vállalkozásoknak tekinthetünk. Előjáróban megállapítható, hogy sem a méret, sem a foglalkoztatottak száma, sem pedig a vállalat tevékenységével érintett piaci szegmens nem releváns ebből a szempontból. Ehelyett a szakemberek abból indultak ki, hogy családi vállalkozásnak azok a cégek minősülnek, amelyeknél egy vagy több család viseli a felelősséget, illetőleg van a döntési jogkörök birtokában. A családi vállalkozás tehát egy olyan jelleg, amelyet különböző területeken működő, eltérő nagyságú vállalatok is magukra ölthetnek. Mindezt általánosságban szögezték le a vizsgálatot végző szakemberek, ahhoz azonban, hogy az eredmények valóban reprezentatívak legyenek, ennél közelebbi fogalom-meghatározásra volt szükségük. Kellően árnyalt és általánosan elfogadott definíció hiányában egy új módszer alkalmazása mellett döntöttek. Először is szemügyre vették a Németországban bejegyzett működő vállalkozások teljes halmazát, amelyet kettős szűrő alkalmazásával szűkítettek tovább. Az egyik szűrő a foglalkoztatottak létszáma, a másik pedig a cég tevékenységével érintett piaci szegmens volt. Kizárólag azokra a vállalkozásokra fókuszáltak, amelyek munkavállalói létszáma meghaladja az ötven főt, és figyelmen kívül hagyták azokat a piaci szegmenseket (pl. pénzügyi szektor), amelyekre a családi vállalkozások egyáltalán nem jellemzők. E szűrők alkalmazása után 70 904 vállalkozás tarthatott számot a szakemberek érdeklődésére, és ezek közül kellett kiszűrni a családi jelleget hordozó cégeket. Ennek érdekében háromlépcsős eljárás kidolgozására és alkalmazására került sor. Az első lépés egy alapos honlapelemzés volt annak kiderítése érdekében, hogy a vizsgált vállalkozások használnak-e internetes felületükön a családi vállalkozásokra jellemző fogalmakat (pl. hagyományőrzés, hagyománytisztelet, családi tradíció, mint erősség, családi vagyon, generáció, generációváltás stb.). Ez összesen 23 282 vállalkozásnál volt megállapítható. A második lépés a szervezeti struktúra vizsgálata volt. Ennek során azokat a vállalkozásokat emelték ki, amelyek esetében megállapítható volt, hogy a vezető tisztségviselő egyben tagja is a cégnek. Ez ugyanis a mannheimi gazdasági kutatóintézet megállapítása szerint jellemző ismérve a családi vállalkozásnak. Ezzel a lista további 12 456 vállalkozással bővült. Végül az ilyen módon kialakult halmazt kiegészítették további 156 olyan családi vállalkozással, amelyekről köztudott, hogy a leginkább tőkeerős cégek közé tartoznak. Végeredményben tehát összesen 35 894 családi vállalkozás került a szakemberek látókörébe, vagyis a vizsgálat a Németországban működő cégek 50,6%-ára koncentrált a továbbiakban. E

cégek többsége tőkeerős, felső kategóriás közép vállalkozásnak tekinthető, bár ez a meghatározás nem teljesen egzakt.

Ezt követően a szakemberek alaposan megvizsgálták a vidéken működő családi vállalkozások helyzetét, és összevetették egymással a családi cégekben gazdag és kevésbé gazdag területeket. Ennek során főként olyan jellemzőket vettek górcső alá, mint a családi vállalkozások munkahelyteremtő funkciója, hozzájárulásuk a régió versenyképességéhez, az innováció és az értékteremtés. Fontos ismérvként emelték ki az elemzők a családi vállalkozások hosszútávú működésben való érdekelttségét, és erre vezették vissza azokat az előnyöket, amelyeket a családi cégeknek otthont adó régiók könyvelhetnek el. A családi hagyományok őrzése és tisztelete, illetőleg az ezen alapuló vállalati működési modell a teljes régió stabilitásának is fontos letéteményese, ebben áll a családi vállalkozások stabilizáló funkciója.

Megállapítást nyert például, hogy a vidéki régiókban a foglalkoztatottak 44,8%-a családi cégeknél dolgozik. Emellett a munkavállalók folyamatos képzésében és továbbképzésében is kiemelt szerepet játszanak a családi vállalkozások, vagyis a fiatal munkavállalók számára perspektívát jelentenek, így megakadályozzák a munkaerő nagyvárosokba áramlását. A családi cégekben gazdag régiók munkanélküliségi kvótája viszonylag alacsony, és gyakori, hogy egy-egy család több nemzedéke is ugyanannál a családi cégnél vállal munkát. A másik fontos ismerv a családi vállalkozások megújulásra, innovációra való készsége és hajlandósága. A szakemberek ezt a családi vállalkozásokban gazdag régiókra jellemző szabadalmi bejelentések nagy száma alapján állapították meg. Az ezzel szorosan összefüggő értékteremtő funkció körében az elemzők először is azt szögezték le, hogy a vidéken működő cégek 54,3% családi vállalkozásnak tekinthető. Úgy fogalmaztak, hogy a vidéki családi vállalkozások zöme ún. hidden champion (rejtőzködő bajnok), ami azt jelenti, hogy ezek a cégek anélkül járulnak hozzá a működésükkel érintett régió versenyképességének és termelékenységének növekedéséhez, hogy ezért méltó köszönetben vagy dicséretben részesülnének. Ezt a teljesítményt egyébként a családi cégekben gazdag régiók szignifikánsan nagyobb adóbevétele is tükrözi, ami már csak azért sem másodlagos, mert ebből a forrásból fedezhetők a helyi szociális és infrastrukturális kiadások. További fontos megállapítása az elemzésnek, hogy a családi vállalkozásokban gazdag régiók munkanélküliségi kvótája messze elmarad azon területek hasonló mutatóitól, ahol a családi cégek aránya csekélyebb. Összeségében kedvezőbb munkaerőpiaci folyamatok és jellemzők mutathatók ki azokon a területeken, ahol sok családi vállalkozás működik. A vizsgálat középpontjába ezután konkrét esetek kerültek. Az

elemzők azt vették szemügyre, hogy az egyes régiók meghatározó családi vállalkozásai (pl. Einhell, SAR Group, agrotop, Borbet, Trilux, Bizerba, Gühring KG, Groz-Beckert, Athmer, Amazone, Kesseböhmer) milyen módon töltik be szerepüket regionális munkaadókként és az innováció lendkerekeiként. A vizsgálat egyik negatív tanulsága az volt, hogy nincs kellően szoros együttműködés egyrészt az oktatási intézmények és kutatóintézetek, másrészt a családi vállalkozásoknak otthont adó régiók között. A szakemberek a Szilícium-völgyhöz hasonló együttműködések fontosságát hangsúlyozzák, mind az érintett régiók, mind az ott működő családi vállalkozások szempontjából. A családi vállalkozások minél sikeresebb lebonyolításának előfeltétele ugyanis a kutatók szerint a megfelelő oktatás és képzés annak érdekében, hogy az utódok rendelkezzenek mindazon készségekkel és ismeretekkel, amelyek a családi vállalkozás átvételéhez és működtetéséhez szükségesek. Ez pedig csak akkor valósulhat meg, ha a regionális politika támogatólag viszonyul az utódnemzedék oktatásához, és célzott intézkedésekkel mozdítja a vidéken működő családi vállalkozások tudáshoz való hozzáférését.

4.4. Ausztria

A családi vállalkozások egyben tartásának és zavartalan továbbműködésének fontosságát ismerte fel Ausztriában a jogalkotó az ipari tevékenységről és a munkáról szóló törvény 1994-ben történt kodifikációjakor.¹⁸ A jogszabályon belül elszórva találjuk meg azokat a rendelkezéseket, amelyek mentén egyértelműen kirajzolódik a családi vállalkozások számára kedvező jogalkotói viszonyulás. Ha ezeket a rendelkezéseket egymásra tekintettel értelmezzük, akkor összességében az lesz a benyomásunk, hogy a törvény az ipari tevékenységet végző (vállalkozást folytató) személy halála esetén a vállalkozás továbbvitelében közreműködő családtagok javára számottevő mértékben lazít az egyébként igen szigorú alkalmassági követelményeken és képesítési előírásokon. Ha a vállalkozás irányítója és tulajdonosa elhalálozik, akkor a cég (a törvény szóhasználatában: az ipari tevékenység) továbbvitele szempontjából privilegizált személyi kör a gyermek és a házastárs. Mivel Ausztriában az iparűzési (vállalkozói) tevékenység folytatására való jogosultság megszerzéséhez szigorú személyi és képesítésbeli előírásoknak kell megfelelni, ezért – a jogalkotó segítő hozzáállása hiányában – könnyen előállhatna az a helyzet, hogy az örökösök, vagy azok, akik a társasági

18 Lásd: *Gesamte Rechtsvorschrift für Gewerbeordnung*, 1994, azon belül: Fortbetrieb, 8.§ Allgemeine Voraussetzungen für die Ausübung von Gewerben, 41-45. § Fortbetriebsrechte.

részesedést halál esetére szóló ajándékozás útján szerzik meg, nem felelnek meg a követelményeknek. Ha a jogalkotó ebbe belenyugodna, akkor számos családi vállalkozás sorsa megpecsételődné. A törvény tehát az általánostól eltérően szabályozza az ilyen eseteket, feltéve, hogy a családi vállalkozás üzletrészeinek többsége kerül öröklés vagy halál esetére szóló ajándékozás útján az elhunyt házastársához és/vagy gyermekeihez. Ha ez a személyi kör ilyen mértékű részesedésre tesz szert, akkor a társaság továbbra is a családi vállalkozás jegyeit fogja hordozni, jóllehet, az osztrák jogban nincs törvényi meghatározás az ilyen cégekre. Erre tekintettel a jogalkotó felmentést ad a szigorú személyi és képesítésbeli előírások alól, és a szóban forgó személyi kör akkor is jogosult lesz az ipari tevékenység folytatására, vagyis a vállalkozás továbbvitelére, ha az iparúzéssel szemben támasztott jogszabályi követelményeket nem teljesíti. Ez a könnyítés a gyermek 24. életévének betöltéséig áll fenn, ezt követően a jogalkotó már tőlük is megköveteli a jogszabályi követelmények teljesítését. Eddig az időpontig azonban a gyermekek az elhunyt családfő jogán vihetik tovább a vállalkozást. Garanciális szabály ugyanakkor, hogy a jogszabályi követelményeket nem teljesítő utódok kötelesek egy, a képesítési előírásoknak megfelelő üzletvezetőt kinevezi, és ez alól csupán kivételes esetekben adható felmentés. E bölcs szabályozás a garanciája annak, hogy mind a családi vállalkozás működéséhez, mind pedig a piaci viszonyok átláthatóságához és rendezettségéhez fűződő érdekek megfelelő, törvényi szintű védelemben részesüljenek.

Nyilvánvalóan Ausztriában sem célszerű a családi vállalkozás felelősen gondolkodó vezetőjének kizárólag a jogszabályra hagyatkoznia, ha azonban valamilyen oknál fogva mégsem tudott időben utódról gondoskodni, akkor is van esély a cég megmaradására az ezt segítő jogszabályi rendelkezéseknek köszönhetően.

A törvény a hagyatéki eljárás során történő megsemmisüléssel szemben is védelmet nyújt. Szemben például a hazai szabályokkal, az osztrák jogban a hagyatékknak is van egy bizonyos jogi személyisége, ami azt jelenti, hogy a hagyaték átadásáig a hagyatéki képviselő az alanya mindazon jogoknak és kötelezettségeknek, amelyek a családi vállalkozás egyben tartásához és működtetéséhez feltétlenül szükségesek. Nem alakulhat ki tehát olyan helyzet, hogy a cég a hagyatéki eljárás hosszú ideje alatt nem tud megtenni valamilyen jognyilatkozatot, és ezért végzetesen eladósodik, vagy felszámolásba sodródik. Hagyatéki képviselő az lehet, aki kellőképpen tudja valószínűsíteni örökös jogállását. Vita esetén a bíróság dönt viszonylag gyors eljárás keretében.

Az osztrák jogalkotó mindezt úgy iktatta törvénybe, hogy nem tartotta szükségesnek a családi vállalkozásokra vonatkozó, jogszabályi szintű fogalom-

meghatározást, jóllehet, annak szükségességét a jogászok és szociológusok Ausztriában is évek óta hangsúlyozzák. A szakirodalom szerint az ilyen vállalkozások sajátos szimbiózisai a családnak és a vállalkozásnak, ugyanakkor az, hogy egy társaság – bizonyos, folyamatosan egységesedő ismérvek alapján – családi vállalkozásnak minősül, semmilyen közelebbi információval nem szolgál a vállalat méretéről, vagy cégformájáról. Annyi azonban megállapítható, hogy a legtöbb családi cég Ausztriában is kis- vagy középvállalkozásnak, a német nyelvű rövidítés szerint KMU-nak minősül.

A jogutódlás speciálisan osztrák jogintézményei közül említést érdemel a haszonbérbe adás (Pacht). Ennek lényege, hogy a tulajdonos a vállalkozást – haszonbér fejében – egy harmadik személy használatába adja határozott vagy határozatlan időtartamra. Ez a harmadik személy természetesen nem válik tulajdonossá; csupán a vállalkozás üzemeltetésére, hasznainak szedésére válik időlegesen jogosulttá. A konstrukció általában a felmondási jogot is biztosítja a felek számára, vagyis például ha a tulajdonos úgy véli, rossz irányba halad a cég, lehetősége van az irányítást ismét magához vonni. A jogintézmény eladással szembeni előnye, hogy nem szükséges hozzá jelentős anyagi forrásokat mozgósítani, hiszen a haszonbér összege lényegesen alacsonyabb a cégátruházás esetén fizetendő vételárnál. Biztosíték a visszavonuló vezető számára, hogy a haszonbérlet nem illeti meg a továbbadás joga, a vállalkozás alhasználatba nem adható, így az eredeti állapot bármikor, nehézségek nélkül helyreállítható. A konstrukció hátránya, hogy nem nyújt végleges megoldást a jogutódlásra, a leköszönő vezetőt továbbra is szoros szálak fűzik a céghez, vagyis a vállalkozás haszonbérbe adásával legfeljebb idő nyerhető a potenciális utód jobb megismeréséhez, vagy pedig egy még alkalmasabb utód (pl. időközben felcseperedő gyermek, unoka) későbbi időpontban történő kiválasztásához. Mellézköngye továbbá, hogy a haszonbérbe adással épp az a hosszútávúság vész el, amely a családi vállalkozások legfőbb erénye és egyik legszembeütőbb hozzáadott értéke.

Az ilyen helyzetek érdekes elhatárolási kérdést vetettek fel az osztrák jogban. Ha az eszközökkel és a működés helyével együtt a céges ügyfélkör nem kerül egyidejűleg átadásra, akkor nem lehet szó a vállalkozás haszonbérbe adásáról mint a jogutódlás egyik módjáról, hanem a felek jogviszonya szokványos bérleti szerződésként értékelendő.

Az osztrák jogban egyébként a bérlet és a haszonbérlet közötti lényeges különbség, hogy míg a bérletet a tulajdonosváltás nem szakítja meg, addig a haszonbérletre főszabály szerint megszüntetőleg hat, vagyis ha a tulajdonos a haszonbérbe adott vállalkozást időközben másnak eladja, akkor ez a

haszonbérleti szerződés megszűnését vonhatja maga után.

Ide kívánczó felvetés, hogy a V4 országaiban működő családi vállalkozások számára kiváló piacszerzési lehetőség lenne olyan osztrák vagy német családi vállalkozásokban részesedést szerezni, amelyek egyébként az utód hiányának esnének áldozatul. És azt sem szabad szem elől veszteni, hogy a felszámolás alá kerülő német és osztrák cégek eszközállományát is a normálpiacon ár alatt szerezhetnék meg a V4-ek vállalkozásai, akár kapacitásbővítés lehetőségével, ha ehhez találnának finanszírozót és rendelkezésre állnának megfelelő információk számukra. Jelen tanulmány szerzője az elmúlt években több olyan projekthez nyújtott jogi támogatást, ahol a régiós családi vállalkozások osztrák vagy német családi cégeket vásároltak fel, és így léptek külföldi piacra. Ezek egytől egyig sikeres projektek voltak, és a V4 régióból érkező családi vállalkozásoknak jóval kevesebb tőkét kellett jóval kisebb kockázat mellett allokálniuk a külpiacra lépés egyéb formáihoz (pl. külföldi cégalapítás) képest. A konstrukció további előnye az a hatalmas bizalom, tudás és kapcsolati tőke is, amely az adott piacon hosszú ideje működő vállalkozás sajátja.

Ausztriában egyébként különféle szövetségi és tartományi szintű támogatási formák léteznek, amelyek vállalatátvitel céljára vehetők igénybe. Az állam tehát kiemelt figyelmet szentel a nemzetgazdasági szempontból is meghatározó jelentőségű családi vállalkozások utódlási kérdéseinek. Nem véletlenül tartja a mondás, hogy aki hetven évesen még nélkülözhetetlen a cége számára, az valószínűleg már hatvan esztendősen megkezdte életműve lebontását. Az osztrák statisztikák tanúsága szerint, ha egy vállalkozás legalább öt nemzedék óta folyamatosan működik, akkor viszonylag nagy a valószínűsége annak, hogy további évszázadokon át virágozni fog. Az ide vezető úton azonban az újonnan alapított családi vállalkozások 96%-a elvérzik.¹⁹

Ausztriában jellemzően a fiatal vállalkozók alkotják a támogatotti kört, és olyan ágazatok élveznek megkülönböztetett figyelmet, mint a vendéglátás, a szabadidős szolgáltatások és a gasztronómia. Jellemző tendencia, hogy az egyes érintett ágazatokban külön hitelintézeteket, ún. házibankokat (pl. ÖHT, Österreichische Hotel- und Tourismusbank) hoznak létre, és a támogatás iránti igénytel közvetlenül ezekhez kell fordulni a tervezett tranzakció megkezdése előtt. A támogatásra való jogosultság szempontjából követelmény, hogy az igénylő olyan fiatal vállalkozó legyen, aki első ízben önállósítja magát, és aki a jogszabály által támasztott iparűzési követelményeknek megfelel. A támogatás formája cégátvételekhez kapcsolódóan nem ritkán kezességvállalás,

19 Lásd: WEISHAUPT i. m. 65.

ami jelentős mértékben növeli az érintett személy hitelképességét. Összességében elmondható, hogy az osztrák gazdasági kamara személyre szabott, részletes tájékoztatással segíti a családi vállalkozások átvételében gondolkodó személyeket a legmegfelelőbb támogatási forma megtalálásában.²⁰

Elégszer hangsúlyoztuk már, hogy ha a családi vállalkozás irányítója, többségi tulajdonosa nem gondoskodik kellő időben, megfelelő módon a jogutódlásról, akkor a váratlanul bekövetkező haláleset akár a cég megsemmisülését is eredményezheti. Az osztrák jogalkotó felismerte, hogy e szomorú eseménynek a családi vállalkozás számára végzetes következményeit jogalkotási eszközökkel, új, érdekes jogintézmények meghonosításával is lehet enyhíteni. Az osztrák jogban is ismert elővásárlási jog mellett, hasonló jogintézményként, megjelent az ún. magához vonási jog (Aufgriffsrecht) kikötésének lehetősége. Ez azt jelenti, hogy egy vagy több üzletrésztulajdonos bizonyos feltételek bekövetkezése esetén jogosult lesz a kieső tulajdonostárs társasági részesedését magához vonni, vagyis ellenérték fejében megszerezni. Ha e jog gyakorlására haláleset miatt kerül sor, akkor az elszámolási, vételárfizetési kötelezettség nyilvánvalóan az elhunyt örökösei irányában terheli azt, aki az üzletrészt magához kívánja vonni. Nem elővásárlási jogról van tehát szó, hiszen a magához vonás jogának gyakorlása nem az üzletrész tulajdonos általi értékesítéséhez kapcsolódik, a jogosítvány azonban mégiscsak hasonló természetű, hiszen a jogosultak az örökösöket megelőzően szerezhetik meg az érintett üzletrész tulajdonjogát. Az osztrák jogszabályok tehát lehetővé teszik, hogy a tagok a társaság létesítő okiratában egymás javára kikössék üzletrészeik ilyen módon történő megszerzésének jogát, ez pedig hatékony eszköz, adott esetben pedig végső mentsvár a családi vállalkozás egybentartására. Megjegyzendő, hogy ez a jog nem csupán a cégtársak számára biztosítható, hanem olyan személy is lehet a kedvezményezettje, aki egyelőre nem tagja a vállalkozásnak, de ő az, akit a családfő az utódlásra kiszemelt. Ilyen esetekben jogilag – polgári jogi szempontból is érdekes – harmadik személy javára szóló szerződés megkötésére kerül sor az üzletrésztulajdonosok között, jellemzően a családi alkotmány vagy a szindikátusi szerződés keretében.²¹ E jogosultsággal cselekvőképtelen kiskorú is felruházható, hiszen nincs szükség elfogadó nyilatkozat tételére. Ez utóbbival egy tekintet alá eső jogcselekmény csak a magához vonási jog tényleges gyakorlása körében válik szükségessé. Ahhoz ugyanis, hogy a jogosult gyakorolni tudja magához vonási jogosultságát, nyilatkoznia kell arról, hogy teljes egészében aláveti magát a családi alkotmánynak és a

20 https://www.wkv.at/service/publik/gs_lf_nachfolge.pdf, (2020. 03. 14.)

21 Lásd: Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB), 882.§ (1) bek.

szindikátusi szerződésnek. Így tehát az üzletrész megtartásán kívül arra nézve is garancia áll rendelkezésre, hogy a cégbe belépő utód a családi dokumentumok szellemében fogja jogait gyakorolni és a kötelezettségeit teljesíteni.

Összességében megállapítható, hogy az osztrák jog hatálya alatt működő családi vállalkozások is akkor vannak biztonságban, ha a felelősen gondolkodó családfő kellő időben, megfelelő jogi eszközökkel gondoskodik az utódlási folyamat zökkenőmentes lebonyolításáról, ha azonban ezt elmulasztja, akkor – lehetőségeihez mérten, de példaértékű módon – a jogalkotó siet segítségére viszonylag jól működő, vészmegoldást kínáló jogintézmények formájában.²²

Bár a jogutódlás terén az ideiglenes megoldások nem túl hatékonyak és nem is éppen célszerűek, mégis érdemes említést tenni egy, az osztrák jogban egészen a közelmúltig fennállt lehetőségről, amely bizonyos esetekben alkalmasnak bizonyult a családi vállalkozásban többségi részesedéssel rendelkező tulajdonos halála vagy gyors szellemi leépülése miatti átmeneti helyzet kezelésére. Szabad fordítással élve ez a lehetőség az ún. előgondoskodó meghatalmazás (Vorsorgevollmacht) volt. A családi vállalkozásban többségi részesedéssel rendelkező személy meglévő, orvosi igazolással alátámasztott betegsége vagy fenyegető egészségromlása esetén az üzletrészéhez kapcsolódó jogok gyakorlására meghatalmazást adhatott egy, a bizalmát élvező harmadik személynek. Ez természetesen nem jelentett sem végleges megoldást, sem pedig klasszikus értelemben vett jogutódlást, hanem csupán arra szolgált, hogy a többségi tulajdonos hirtelen halála, vagy belátási képességének gyorsan bekövetkező, nagymértékű csökkenése esetén a vállalkozás ne essen áldozatul az átmeneti időszaknak. Gyakori volt, hogy a meghatalmazó a meghatalmazásban konkrét instrukciókat is megfogalmazott arra nézve, hogy a meghatalmazott milyen módon gyakorolja a többségi társasági részesedéshez kapcsolódó jogokat a meghatalmazás hatályosulása esetén.

Fontos hangsúlyozni, hogy ez a megoldás nem a cégképviselési jogosultság meghatalmazással történő átruházását jelentette, hanem csupán a többségi tulajdonos társasági részesedéséhez kapcsolódó tagsági jogok gyakorlására jogosította fel a kiválasztott személyt, vagyis a legfőbb szerv működőképességének fenntartását, a szükséges határozatok meghozatalának zavartalan-ságát szolgálta. Ha az elhalálozott vagy belátási képességét elvesztő többségi tulajdonos egyúttal a társaság törvényes képviselője is volt, akkor a többségi üzletrészhez kapcsolódó jogok meghatalmazott általi gyakorolhatósága volt

22 Lásd: KALLS, Susanne, – PROBST, Stephan: *Familienunternehmen, Gesellschafts- und Zivilrechtliche Fragen*. Wien, Manz'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, 2013, 140-tól.

a garanciája annak, hogy viszonylag rövid időn belül új vezető tisztségviselőt lehetett választani a cégnél.²³

4.5. Csehország, Lengyelország, Szlovénia

Csehország érdemeit is ki kell emelni a definícióalkotásban, hiszen a V4-ek közül elsőként itt született törvényi szintű fogalom meghatározás a családi vállalkozásokra, mégpedig 2019-ben.

Szintén jó tagállami példának tekinthető a lengyel megoldás. Itt a lengyel Vállalkozásfejlesztési Ügynökség a Családi Vállalkozási Intézettel közösen készített utódlási csomagot. A csomag tartalmaz egy utódlásról szóló útmutatót, emellett gyakorlati tapasztalatokkal rendelkező szakemberek tartanak műhelybeszélgetéseket, amelyeken a családi vállalkozók ingyenesen vehetnek részt. A lengyel utódlási csomag komplexitását jól mutatja, hogy hasznosítható eszközrendszert biztosít a generációváltásban érdekelt családi vállalkozásoknak.

Szlovéniában a szakmai, nevezetesen a kézműves és kisvállalkozói kamara edukációval segíti a generációváltás előtt álló vállalkozásokat, és szemináriumokat, képzéseket szervez, ahol a fő téma az utódlás kérdése.

4.6. Spanyolország, Finnország, Litvánia, Hollandia és Belgium

Spanyolországban a gazdasági miniszter, Finnországban pedig a kereskedelmi miniszter rendeletben határozta meg a családi vállalkozás fogalmát, vagyis e két államban a jogforrási hierarchia alacsonyabb szintjén találjuk meg a definíciót.

Érdekes, hogy Litvániában nem a jogalkotó, hanem a jogalkalmazó, nevezetesen a Legfelsőbb Bíróság foglalkozott a kérdéssel. A litván Legfelsőbb Bíróság ugyanis egy véleményt adott ki, amelyben kifejtette, hogy a házasság ideje alatt létrehozott vállalkozást még akkor is családi vállalkozásnak, ekként pedig házastársi közös vagyonnak kell tekinteni, ha csupán a felek egyike került feltüntetésre társasági részesedéssel rendelkező személyként a cégiratokban, és így a hivatalos nyilvántartásban. Ebben az esetben tehát a közhiteles nyilvántartáson kívüli tulajdonos tulajdonosi jogosultsága kapcsán kellett a jogalkalmazónak a családi vállalkozások sajátos jogi helyzetével foglalkoznia.

23 Lásd: KALLS – PROBST i. m. 677-683.

A generációváltás támogatására Hollandiában például rendkívül előremutatón a gazdasági minisztérium vezetett be komplex utódlási csomagot. A holland gazdasági minisztérium minden olyan vállalkozásnak kiküldi ezt az utódlási csomagot, ahol a vállalkozás tulajdonosa eléri az ötvenötödik életévet. A minisztérium ezzel finoman emlékezteti a vállalkozás tulajdonosát arra, hogy ideje saját nyugdíjas éveinek pénzügyi tervezésébe kezdenie, egyszersmind felhívja a figyelmet az utódlás fontosságára, mégpedig úgy, hogy gyakorlati javaslatokat fogalmaz meg az addigi jól bevált módszerek alapulvételével. A holland gazdasági minisztérium tehát komplett eszközrendszert biztosít a generációváltás előtt álló vállalkozóknak.

Belgium külön intézetet hozott létre Családi Vállalkozások Intézete néven, amely három nyelven elérhető utódlási chartát vezetett be.

5. Összegzés

A fentiek alapján megállapítható, hogy a tagállamok többsége felismerte a családi vállalkozások jelentőségét, támogatásuk fontosságát, ám – Málta kivételével – átfogó jogalkotás sehol nem ment végbe, és még csak nem is vette kezdetét. Főként azokban a nyugat-európai országokban lelelhetők fel jó gyakorlatok, ahol a történelem kereke nem törte többször is derékba a családi vállalkozások fejlődési ívét és a lételemüket jelentő folytonosságot. Szomorú aktualitás, hogy épp a koronavírus járvány mutatott rá a globális értékláncok nagyfokú sebezhetőségére és egyéb hátrányaira. Talán ez a helyzet kellő ösztönzést fog adni mind az uniós, mind a tagállami jogalkotóknak arra, hogy átfogó támogató programokat dolgozzanak ki és a magas szintű jogalkotásba kezdjenek a családi vállalkozások életben maradásáért és fejlődéséért.

