

EVOLUCIJA PODUZETNIKA:

ALTERNATIVNI PRISTUPI
ULASKU, RASTU I IZLASKU IZ BIZNISA

Mirela Alpeza



21. 3. 2025.



PRIJENOS POSLOVANJA

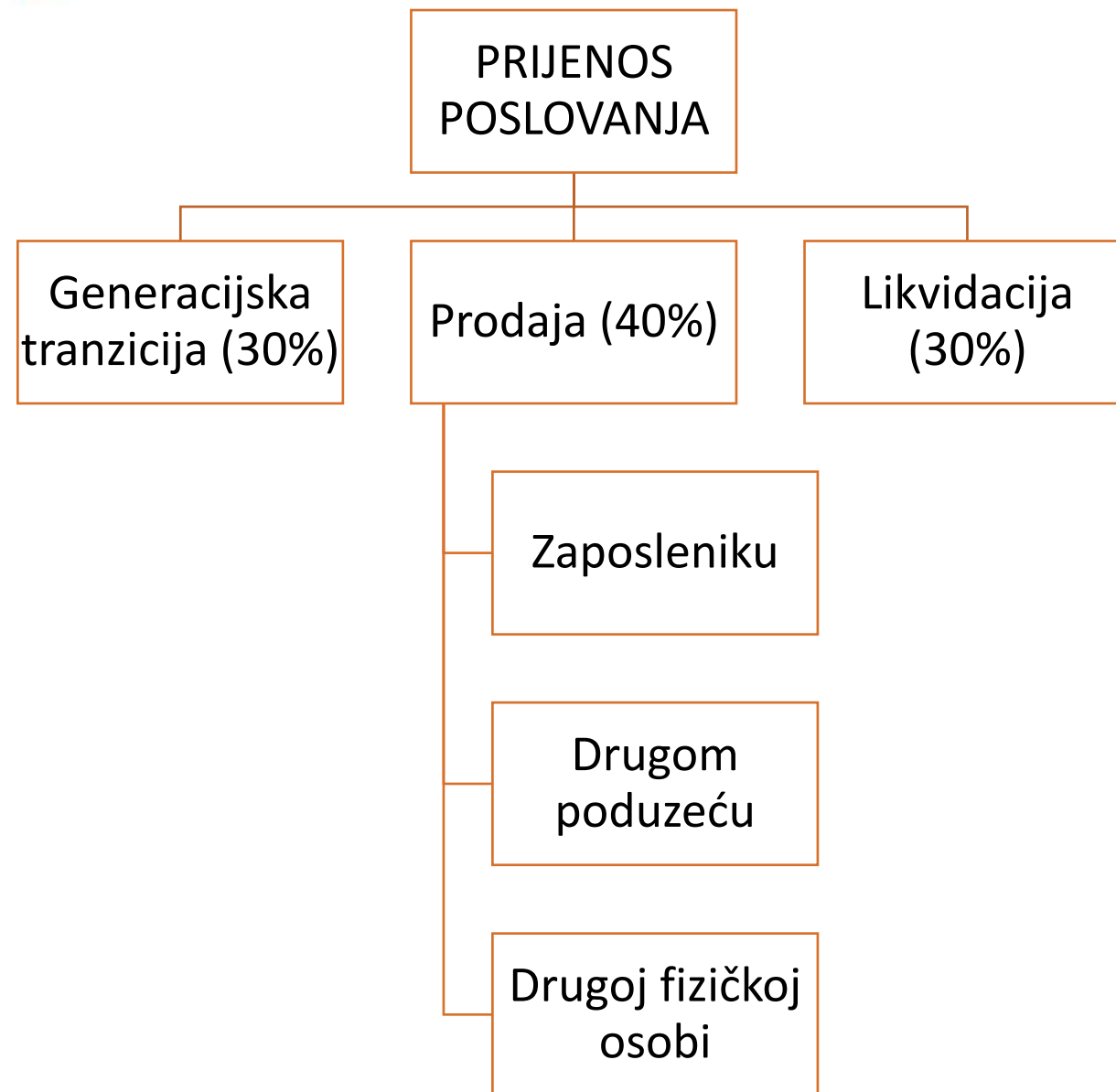
(business transfer)

je **prijenos VLASNIŠTVA** nad poduzećem na:

- **drugu osobu ili**
- **drugo poduzeće**

čime se osigurava kontinuitet postojanja i poslovne aktivnosti poduzeća.

Europska komisija, 2002





Značaj prijenosa poslovanja u EU

U EU oko **450.000 malih i srednjih poduzeća** s oko **2.000.000 zaposlenih** svake godine prolazi proces prijenosa poslovanja.

U oko **150.000** se procesu prijenosa poslovanja ne pristupa na adekvatan način, čime se dovodi u pitanje oko **600.000 zaposlenih**.

Studija „Business Dynamics“, Europska komisija, 2011





Značaj pitanja prijenosa poslovanja za Hrvatsku

U Hrvatskoj je **16.500 poduzeća** s oko **180.000 zaposlenih**, čiji vlasnici trebaju početi planirati prijenos poslovanja.

Više od **5.300 poduzeća** s oko **57.000 zaposlenih** predstavlja posebno rizičnu skupinu u tom procesu, zbog podcjenjivanja složenosti i trajanja ovog procesa.

Business Transfer Barometar Hrvatska, CEPOR, 2015



Naslovnica > Poduzetnik > Kako uspješno provesti prijenos poslovanja malih i obiteljskih

Poduzetnik

Kako uspješno provesti prijenos poslovanja malih i obiteljskih poduzeća

Među najvećim izazovima uspješnog prijenosa poslovanja su neodgovornost nadležnih institucija, nedostatak iskustva, preveliko naslanjanje na nasljednika i nespriprema na promjene te druge psihološke barijere

UPOZORAVA CEPOR

'Ugroženo je 180.000 radnika poduzetnici moraju planirati prijenos poslovanja'

PRIJENOS POSLOVANJA

Vječni vlasnici ugrožavaju 57 tisuća radnika

Tvrtke su se osnivale 1990-ih, došlo vrijeme za nove vlasnike

TEMA

Samo 30 posto obiteljskih tvrtki preživi prijenos poslovanja

6. studenoga 2019.

Najveći strah poduzetnika, odnosno vlasnika tvrtke jest strah od gubitka kontrole, kaže vlasnik riječke tvrtke Alarm automatika Boris Popović



Ključni izazovi prijenosa poslovanja u Hrvatskoj (2015)

Svaki treći poduzetnik u godinama je kada treba započeti pripremu za prijenos poslovanja.

Osnivači precjenjuju potencijal za obiteljsku tranziciju.

Prodaju poduzeća doživljavaju kao neuspjeh.

O budućnosti firme slabo razgovaraju sa svojom djecom.

Najveći izazov vide u održavanju obiteljske harmonije.





Dio izazova dolazi i iz okruženja

„Okruženje” smatra da je generacijska tranzicija „prirodna” opcija.

Nema poticaja, ali ni pritiska na poduzetnike da planiraju prijenos poslovanja.

Nedostatak edukacije o ulasku / rastu kroz preuzimanje biznisa.

Nedostatak izvora financiranja za preuzimanje biznisa.

Nedostatak kvalitetnih savjetnika, naročito za male firme.

Nedostatak sustavne institucionalne podrške.



Što se promijenilo (2015 – 2025)?

Prodaja postaje sve prihvatljivija i zastupljenija izlazna strategija.

Razvija se tržište potražnje.

(private equity fondovi, rastući biznisi)

Poduzetnici žele znati koliko vrijedi njihov biznis.

(konzultanti)

Prilika za razmjenu iskustava s drugim poduzetnicima na temu prijenosa poslovanja.

sentor

mentorska podrška poduzetnicima

Medijacija kao podrška obiteljima u procesu dogovora oko budućnosti biznisa.

Spoznaja o alternativnim rješenjima u različitim fazama životnog ciklusa poduzeća.



Životni ciklus biznisa i alternativna rješenja za poduzetnike

ULAZAK U PODUZETNIŠTVO

- Započinjanje biznisa ispočetka
- Preuzimanje obiteljskog biznisa
- Kupovina uhodanog poslovanja
- Kupovina franšize

RAST BIZNISA

- Organski rast
- Rast kroz akviziciju
- Rast kroz širenje franšizne mreže

**Nedostajuća
komponenta:
EDUKACIJA**

IZVORI FINANCIRANJA

EXIT

- Obiteljska tranzicija
- Prodaja poslovanja (zaposlenicima, nekoj drugoj fizičkoj osobi ili drugom poduzeću)
- IPO – izlazak na burzu
- Likvidacija



Preporuke Europske komisije zemljama članicama EU



Provedba kampanja jačanja svijesti poduzetnika o prijenosu poslovanja



Jačanje kvalitete i dostupnosti savjetnika



Kreiranje instrumenata za financiranje kupovine uhodanog poduzeća



Promocija preuzimanja poslovanja kao načina ulaska u poduzetništvo ili rasta poduzeća



Razvoj online tržišta za spajanje kupaca i prodavatelja



“Najviši hrast u šumi nije najviši samo zato što je izrastao iz najžilavijeg žira. Najviši je i zato što mu drugo drvo nije zaklonilo sunce, što je zemlja oko njega bila duboka i plodna, što mu kao mladom stablu zec nije obrstio koru i što ga drvosječa nije sasjekao prije nego je sazrio.”

*Malcolm Gladwell:
Izvan prosjeka: priča o uspjehu (2009)*





Hvala na pažnji!

Mirela Alpeza

malpeza@cepor.hr

www.biznis-transfer.com