

TRANSFER BEZ KAOSA: PLAN ZA NOVU GENERACIJU

BUSINESS TRANSFER BAROMETAR HRVATSKA 2025

Petra Mezulić Juric



10 GODINA ISTRAŽIVANJA ...

Business Transfer Barometar 2015

Poduzetnici podcjenjuju potrebno vrijeme i kompleksnost procesa prijenosa znanja



Business Transfer Barometar 2025

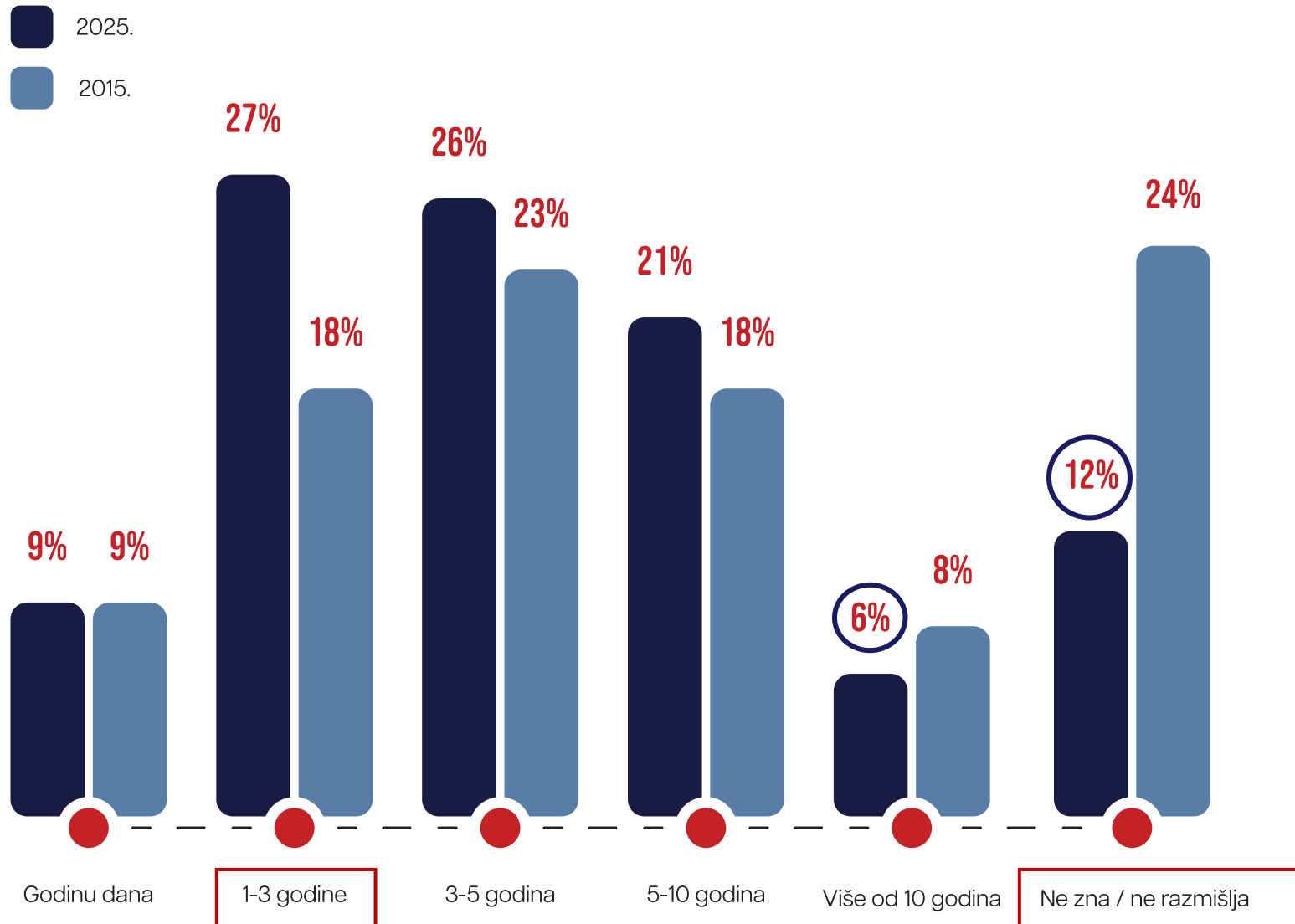
- Što se promijenilo?
 - Jesu li poduzetnici spremniji?
 - Koji su izazovi?
 - Koju podršku trebaju?
-
- Uzorak: 204 poduzetnika generacije 55+



Izazovi prijenosa poslovanja – uzrok kaosa



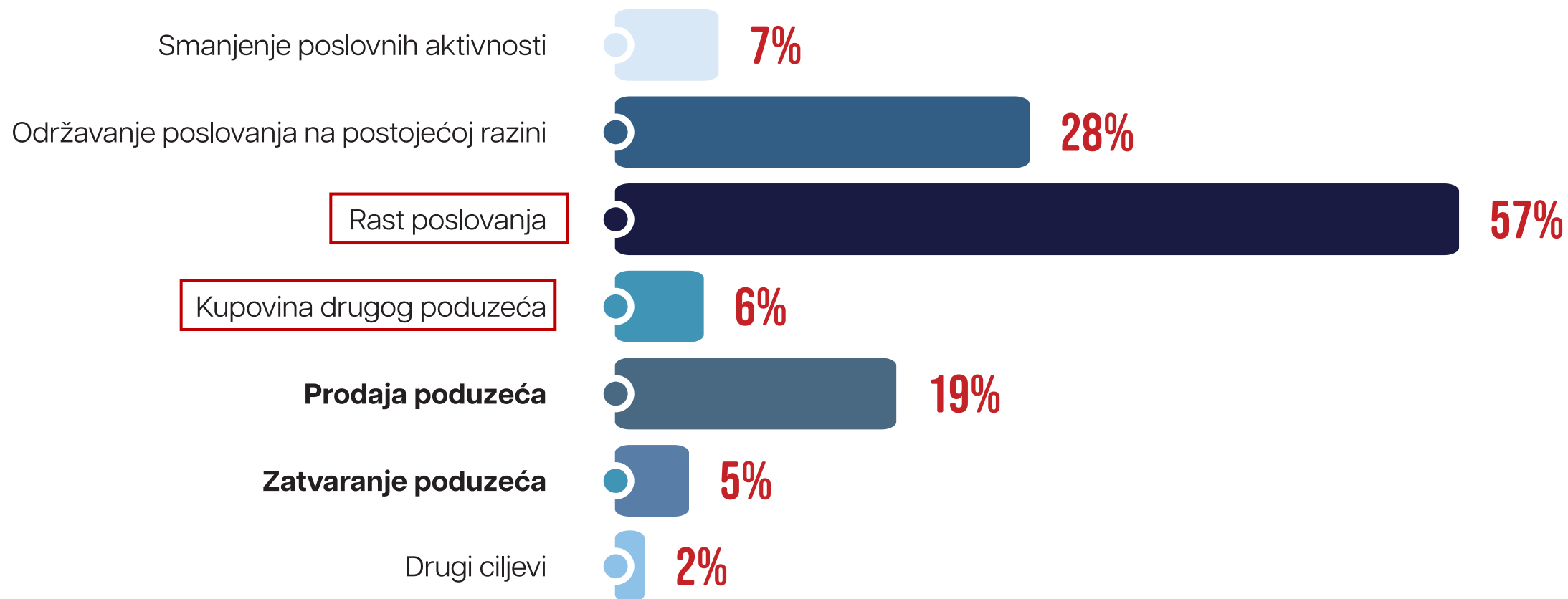
Osviještenost vlasnika o promjeni uloge u upravljačkoj i vlasničkoj strukturi poduzeća



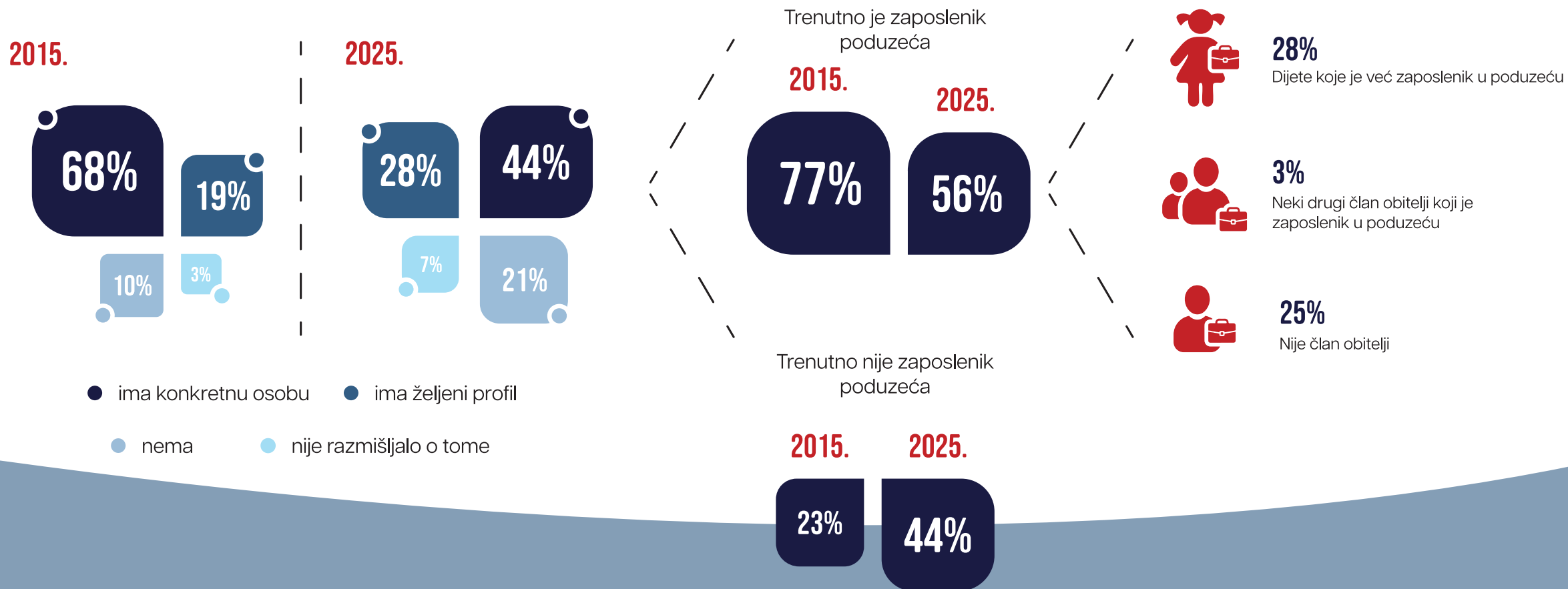
Više od polovine vlasnika (62 %) razmišlja o promjeni svoje uloge u sljedećih pet godina

Postupno sazrijevanje problematike *business transfera* u hrvatskom poslovnom okruženju

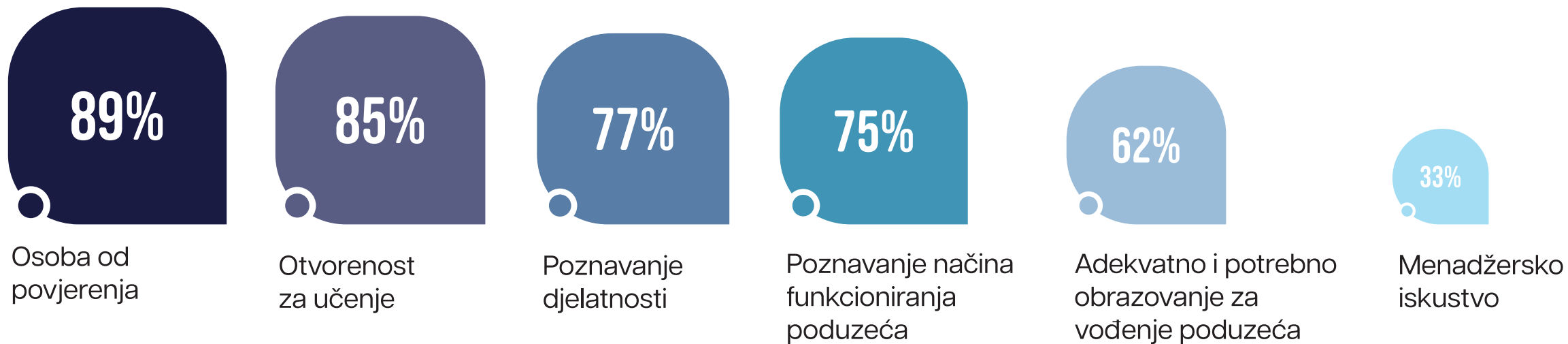
Što poduzetnici 55+ planiraju u sljedećih 5 godina?



Tko će zamijeniti vlasnika na upravljačkoj funkciji?

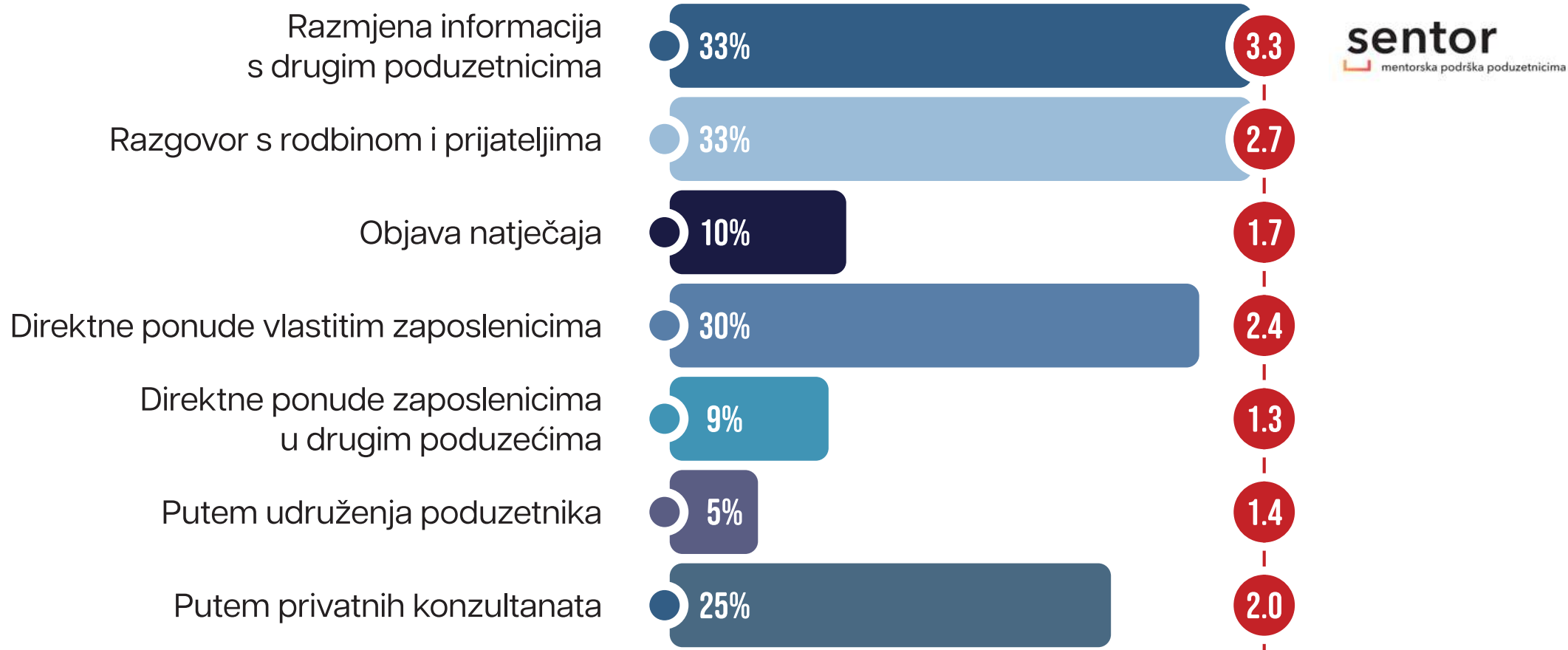


Željeni profil nasljednika



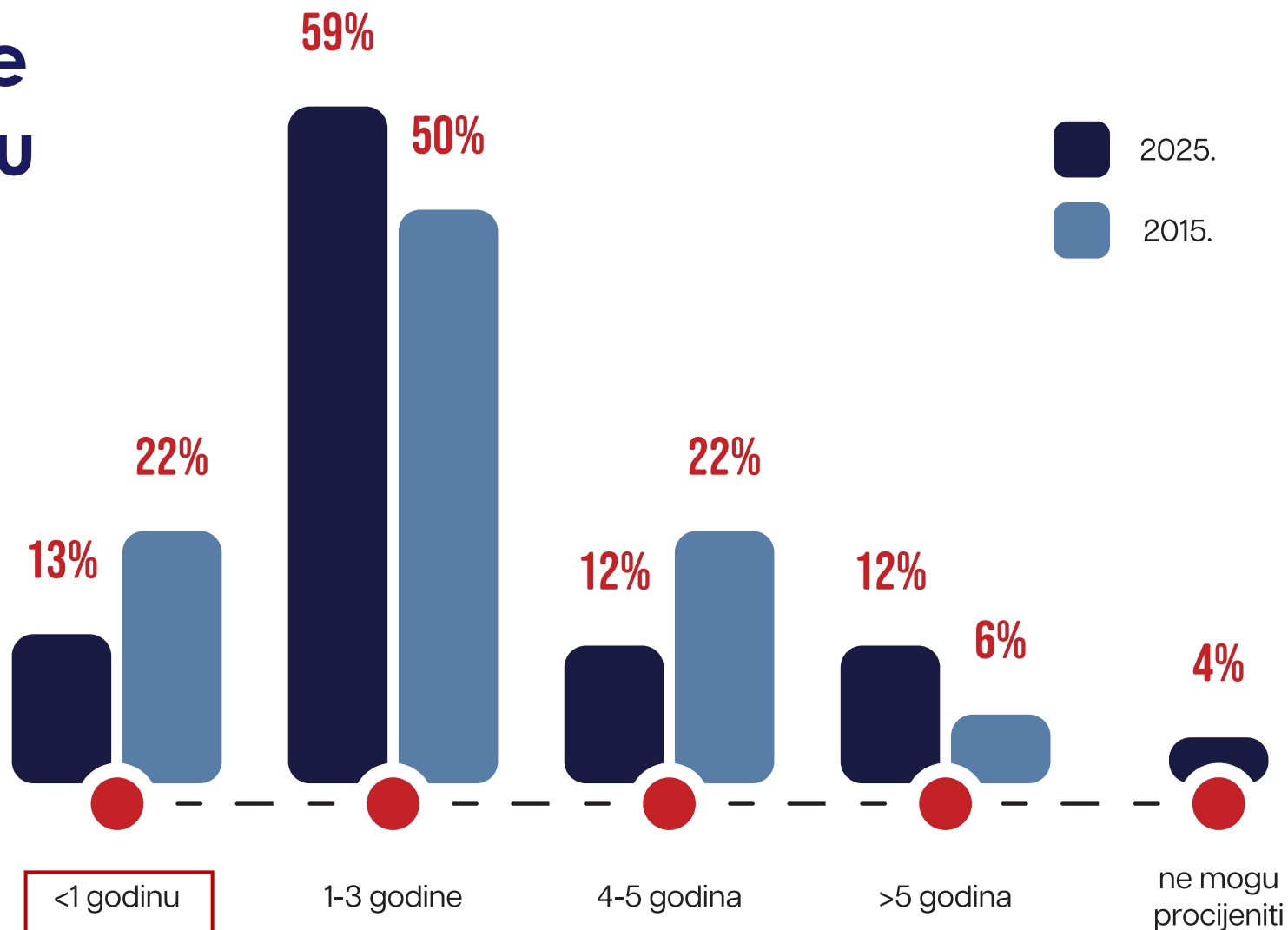
Potraga za potencijalnim nasljednicima na upravljačkoj poziciji

Ocjena korisnosti (1.0 - 5.0)



Koliko je vremena potrebno za pripremu osobe za preuzimanje upravljačke funkcije u poduzeću?

Poduzetnici realnije sagledavaju vrijeme potrebno za prijenos poslovanja



Poduzetnici očekuju da će trebati savjetodavnu podršku u različitim aspektima...

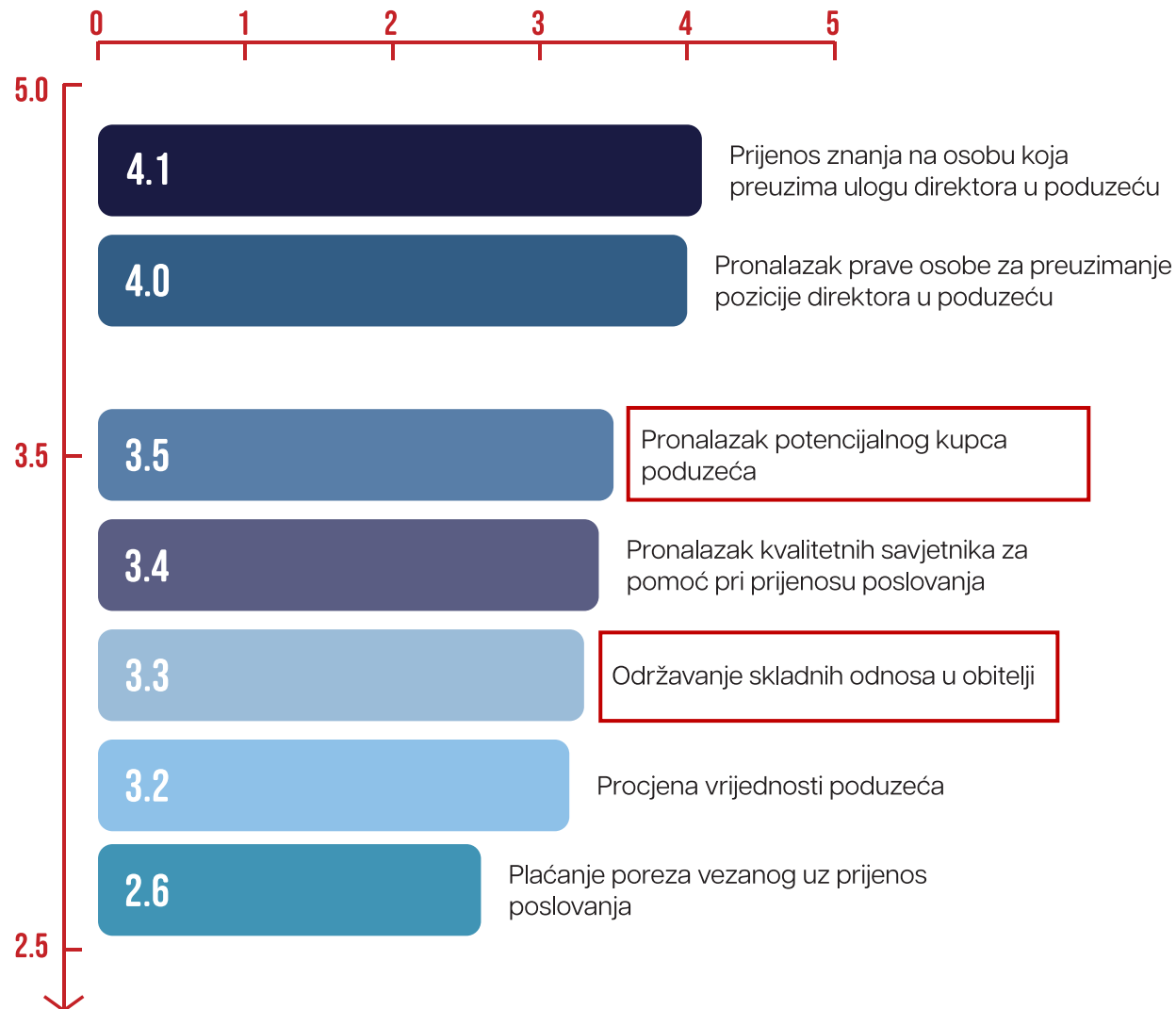
Veći udio poduzetnika očekuje da će trebati pomoć s aspektima povezanim uz pripremu i prodaju poduzeća

2015. godine

- Priprema poduzeća za prodaju 29%
- Započinjanje procesa prijenosa poslovanja 33%



Što poduzetnici smatraju najvažnijim aspektima prijenosa poslovanja?

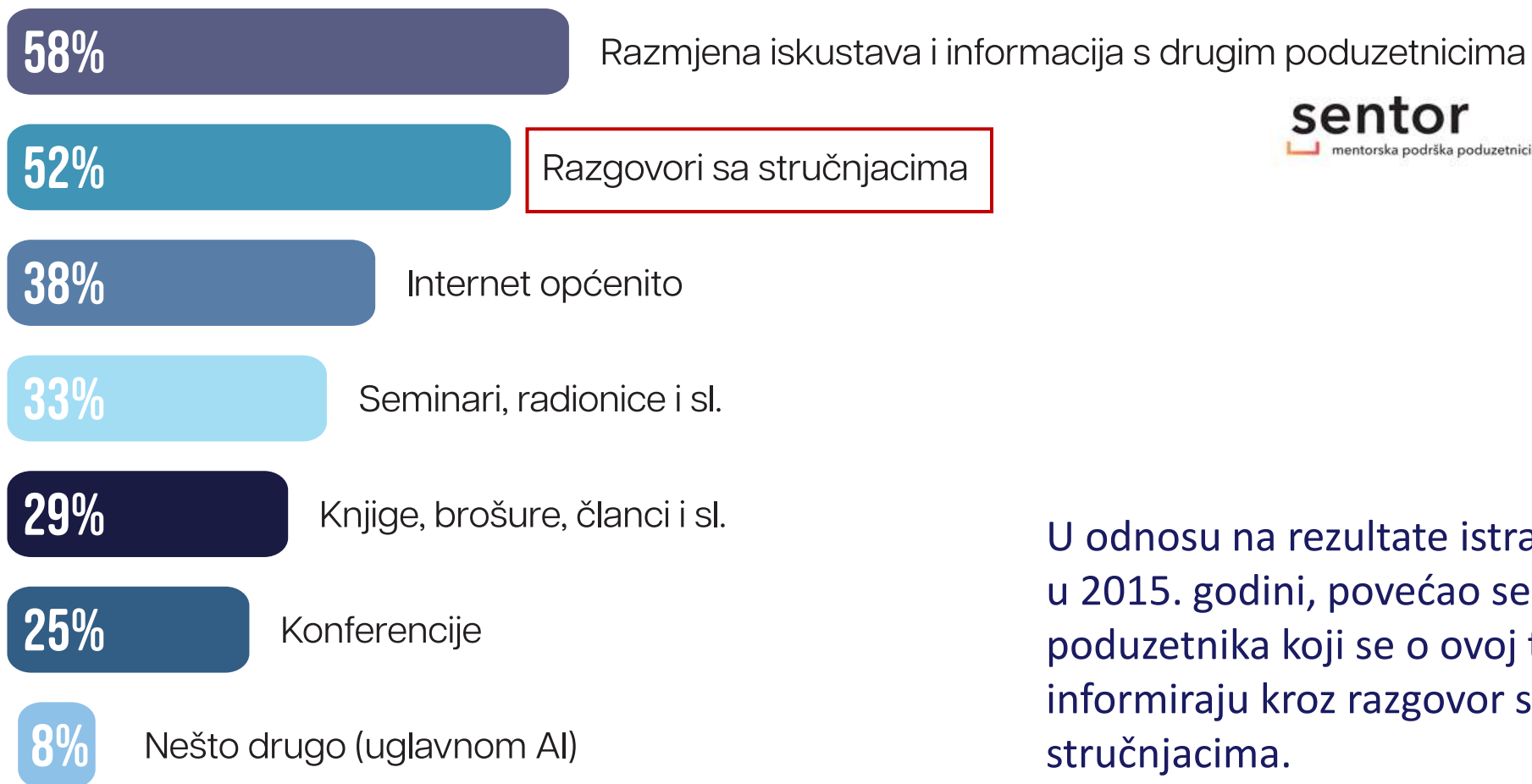


2015. godine

- Održavanje skladnih odnosa u obitelji 4.25
- Pronalazak potencijalnog kupca poduzeća 2.8

Poduzetnici počinju u značajnijoj mjeri razmatrati i druge izlazne strategije – promjena fokusa s obiteljskih nasljednika na vanjske preuzimatelje poduzeća.

Na koji način se poduzetnici informiraju o prijenosu poslovanja?



sentor
mentorska podrška poduzetnicima

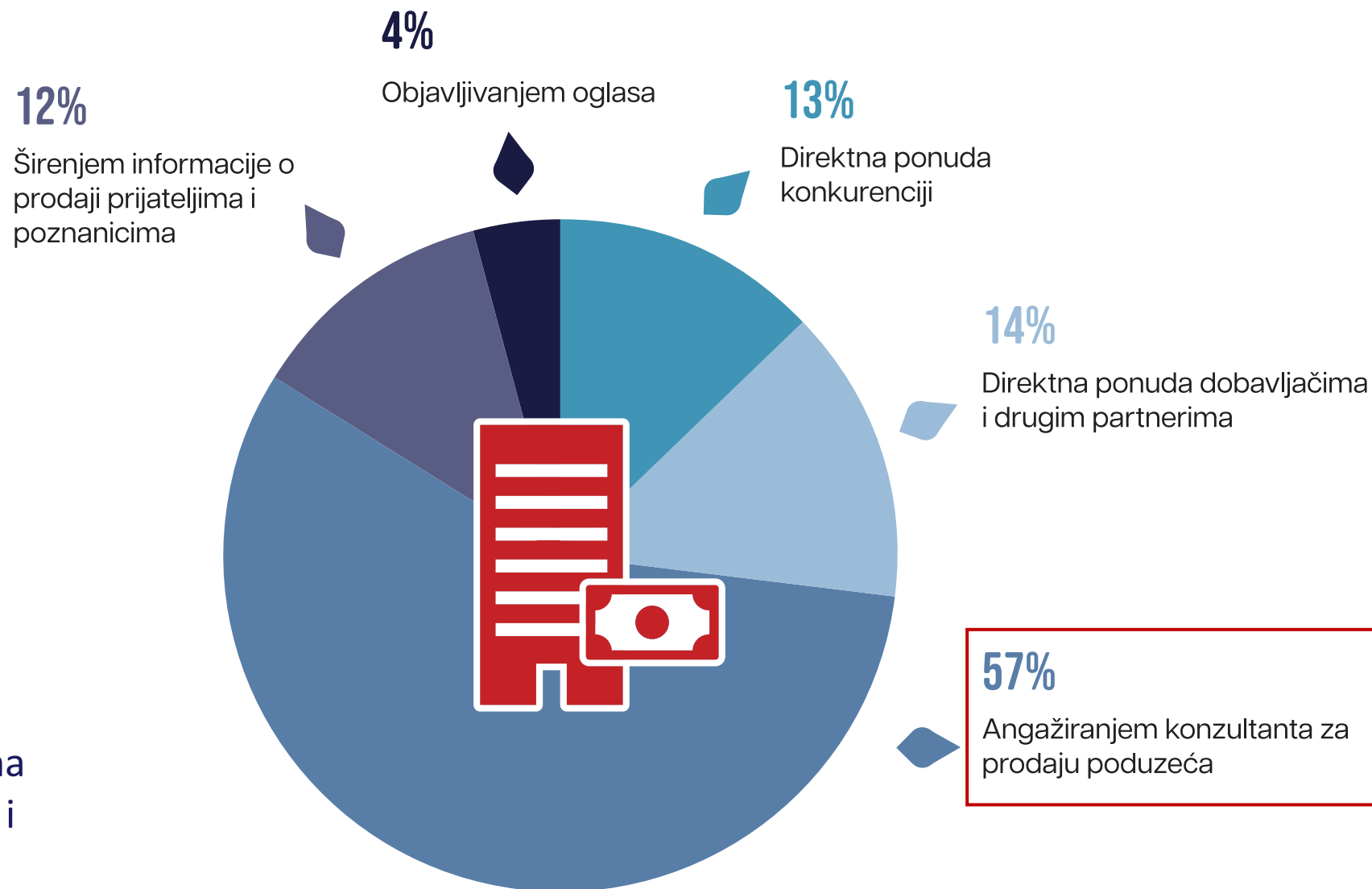
U odnosu na rezultate istraživanja u 2015. godini, povećao se broj poduzetnika koji se o ovoj temi informiraju kroz razgovor sa stručnjacima.

Najbolji način za pronalazak kupca poduzeća

Poduzetnici počinju uviđati važnost konzultanata i drugih savjetnika u procesu prijenosa poslovanja

2015. godine najbolji način

- širenje informacija o prodaji među prijateljima i poznanicima
- direktne ponude dobavljačima i drugim partnerima



Što je poduzetnicima važno kod formiranja prodajne cijene poduzeća?

68%

Jedinstveni proizvodi / usluge / tehnologija
koju poduzeće posjeduje

67%

Imidž poduzeća na tržištu

66%

Zaposlenici

56%

Godišnja dobit koju
ostvaruje poduzeće

48%

Tradicija poduzeća

44%

Tržišni udio

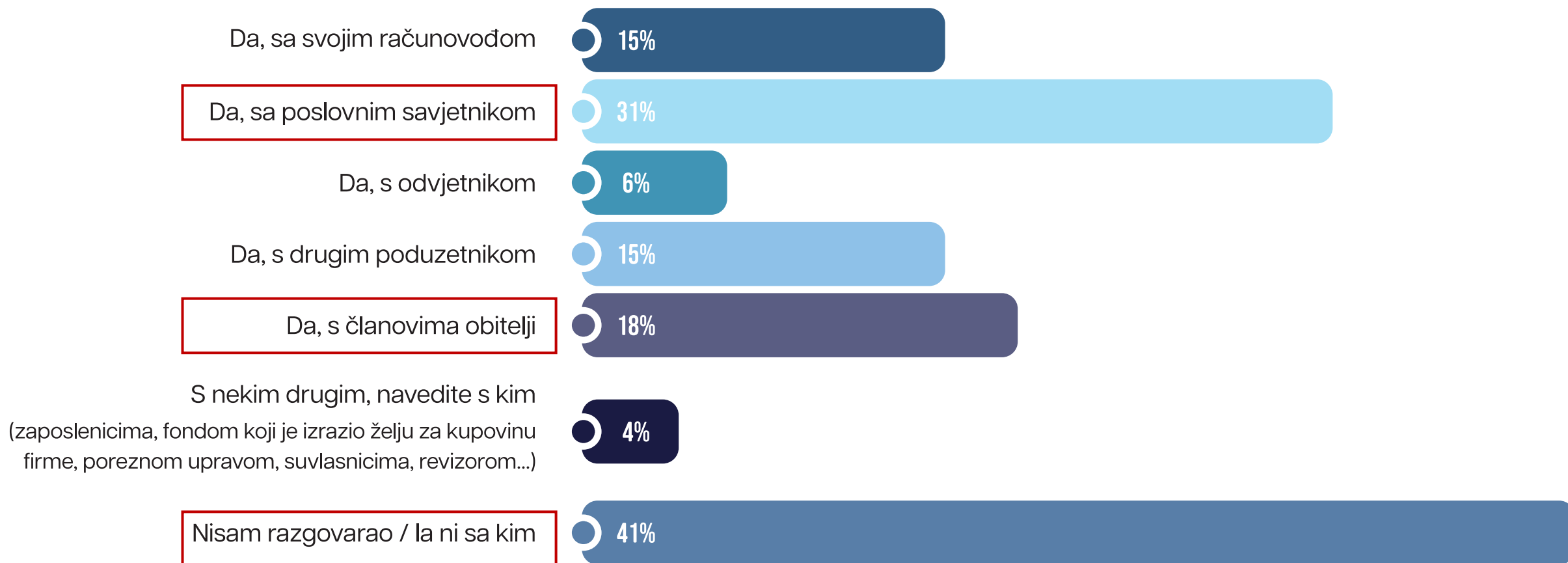
42%

Vrijednost nekretnina
u vlasništvu poduzeća

39%

Dosadašnje ulaganje
u poduzeće

S kim poduzetnici razgovaraju na temu procjene vrijednosti poduzeća?



TRANSFER BEZ KAOSA – OKVIR ZA PODUZETNIKE



Pravovremeno
planiranje



Razdvajanje vlasničke
i upravljačke uloge



Komunikacija -
obitelji i suradnici



Stručna pomoć

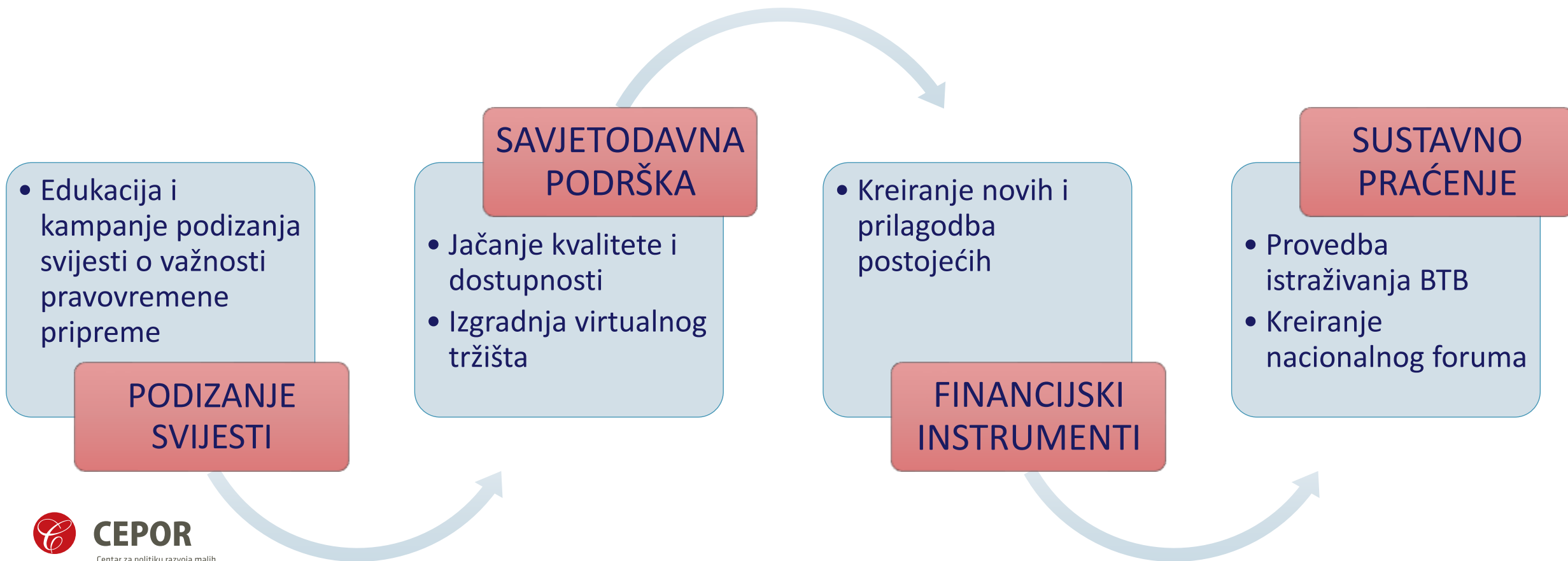


Razmatranje različitih
modela prijenosa



Edukacija i podrška

ŠTO BI SUSTAV PODRŠKE TREBAO PONUDITI?



„The strength of a family business lies in its ability to merge heart and strategy into every decision.”

„Snaga obiteljskog poduzeća leži u sposobnosti spajanja srca i strategije u svakoj odluci.”

