

Prodati ili predati – obiteljski izbor



Hrvatsko međugeneracijsko nasljeđe

Hrvatski obiteljski biznisi suočavaju se s promjenama jer mnogi osnivači žele osigurati budućnost svom poslovanju, ali više ne žele biti toliko uključeni u svakodnevno upravljanje. Sada je trenutak odluke hoće li **prodati svoj biznis ili ga predati** sljedećoj generaciji nasljednika.

Većinom obiteljskih biznisa u Jugoistočnoj Europi (JIE) i dalje upravlja prva generacija poduzetnika koji su ih osnivali početkom 1990-ih. S obzirom na to da su mnogi osnivači sada u svojim 60-im ili 70-ima, **u ovom desetljeću svjedočimo smjeni generacija**. Hrvatski obiteljski biznisi nalaze se na prekretnici. Prijenos poslovanja proveden na pravi način jedan je od najvećih izazova s kojima se suočavaju sami vlasnici i cjelokupno gospodarstvo.

64 % obiteljskih biznisa u regiji SIE i dalje predvodi prva generacija (osnivači)

74 % osnivača željelo bi da biznis ostane u obitelji, makar samo manji dio ima plan nasljeđivanja

26 % trenutačnih vlasnika otvoreno razmišlja o prodaji biznisa

Obiteljski biznisi u brojevima



Izazovi planiranja izlaska osnivača iz obiteljskog biznisa

u 64 %

obiteljskih biznisa u regiji SIE na čelu je prva generacija

u 36 %

obiteljskih biznisa u regiji SIE vodstvo je preuzela jedna od sljedećih generacija

74 %

osnivača želi da biznis ostane u obitelji

43 %

obiteljskih biznisa nema izrađen plan nasljeđivanja

60 %

druge generacije nasljednika aktivno je u obiteljskom biznisu

32 %

treće generacije nasljednika aktivno je u obiteljskom biznisu

16 %

četvrte generacije nasljednika aktivno je u obiteljskom biznisu

Sa svakom sljedećom generacijom pada interes za sudjelovanje u obiteljskom biznisu

Niska razina povjerenja

47 %

članova obitelji u obiteljskim biznisima uživa međusobno povjerenje

27 %

članova obitelji u obiteljskim biznisima vjeruje članovima biznisa izvan obitelji

Uz pravu podršku, možete planirati na odgovarajući način ovisno o tome koji je vaš odabir:

Uspješna prodaja poslovanja

- Pripremite strategiju za svoj izlazak iz biznisa.
- Uspostavite ravnotežu između rasta biznisa s jedne strane i profitabilnosti s druge strane.
- Pripremite prije svega ostvariv, ali i ambiciozan poslovni plan.
- Sagledajte biznis iz perspektive potencijalnog kupca.
- Ne zaboravite da je upravljanje procesom prodaje vrlo različito od upravljanja svakodnevnim poslovanjem.

Uspješna predaja poslovanja sljedećoj generaciji

- Pripremite dugoročnu viziju, kako za sam biznis tako i za obitelj – razvijajte je zajedno sa sljedećom generacijom.
- Definirajte organizacijsku strukturu koja podupire strategiju rasta.
- Jasno podijelite uloge i odgovornosti te razdvojite upravljanje biznisom od vlasništva biznisa.
- Zaposlite prave ljude na odgovarajuće pozicije.
- Napišite obiteljski ustav i međuvlasnički ugovor kako biste jasno definirali način uključivanja članova obitelji u poslovanje.

Na [pwc.hr/prodati-ili-predati](https://www.pwc.hr/prodati-ili-predati) saznajte kako vam naši timovi mogu olakšati prilagodbu promjenama i transformaciju.

Podaci navedeni u ovom letku preuzeti su iz Istraživanja o obiteljskim poduzećima u Srednjoj i istočnoj Europi (SIE) iz 2023. godine, [2023 CEE Family Business Survey](#) i [NextGen Survey 2024 – Izvješće za JIE](#).

© 2025 PwC Hrvatska. Sva prava pridržana. Nije za daljnju distribuciju bez dopuštenja PwC-a. PwC se odnosi na hrvatsko društvo člana mreže, a može se ponekad odnositi na mrežu PwC-a. Svako društvo član mreže zasebna je pravna osoba. Cilj PwC-a Hrvatska je izgraditi povjerenje u društvu i riješiti važne probleme. Mreža smo društava u 149 zemalja s preko 370.000 ljudi koji se zalažu za pružanje kvalitetnih usluga na područjima revizije i računovodstvenog savjetovanja, poslovnog savjetovanja i poreznih usluga. Posjetite www.pwc.hr kako biste doznali više i rekli nam što vam je važno.



Ova publikacija daje samo opće smjernice o temama koje obrađuje i ne predstavlja stručni savjet. Ne biste trebali postupati shodno informacijama koje se nalaze u ovoj publikaciji bez dobivanja konkretnog stručnog savjeta. Ne daje se nikakva izjava ili jamstvo (izravno ili posredno) o točnosti ili potpunosti informacija sadržanih u ovoj publikaciji, te PwC Hrvatska ne prihvaća i ne preuzima bilo kakvu obvezu, odgovornost ili dužnu pažnju za bilo kakve posljedice za slučaj da Vi ili bilo tko drugi postupi ili ne postupi, oslanjajući se na informacije sadržane u ovoj publikaciji ili za bilo koju odluku koja se temelji na njoj.