



PutNa Tržište

sandbox za simulaciju financiranja
putem tržišta kapitala

**Obiteljska tranzicija i kako
vam *sandbox* PutNaTržište
može pomoći** 



REPUBLIKA HRVATSKA
Ministarstvo
financija





PutNa Tržište

sandbox za simulaciju financiranja
putem tržišta kapitala

Razmišljate o **budućnosti obiteljskog poduzeća** i o tome kako osigurati da ono raste i nakon promjene uloga u obitelji?

Ako vodite obiteljsko poduzeće, vrlo je vjerojatno da se već suočavate s pitanjima poput:

- **Tko će voditi poduzeće u sljedećoj fazi?**
- **Treba li posao preuzeti netko iz obitelji ili profesionalni menadžment?**
- **Kako razdvojiti obiteljske odnose od poslovnih odluka?**
- **Kako osigurati daljnji rast i razvoj?**
- **Što ako članovi obitelji nemaju iste ambicije?**
- **Što bi značilo otvoriti se prema investitorima ili tržištu?**
- **Je li poduzeće spremno za ozbiljniji iskorak, poput izlaska na burzu?**

Ova su pitanja normalna.

Ona najčešće znače da je poduzeće zrelo za novu fazu razvoja.

Obiteljska tranzicija nije samo pitanje nasljeđivanja

U praksi, obiteljska tranzicija najčešće uključuje:

- 1 promjenu uloge osnivača ili starije generacije
- 2 jasnije razdvajanje vlasništva i upravljanja
- 3 profesionalniji način donošenja odluka
- 4 razgovore koji su istovremeno poslovni i osobni.

Za mnoge poduzetnike ključno je pitanje:

kako to napraviti bez konflikta, gubitka kontrole ili nepotrebnog stresa?

Gdje je vaše poduzeće danas?

Svako obiteljsko poduzeće prolazi ovu fazu drugačijim tempom. Neka:

- već razmišljaju o prijenosu upravljanja
- žele rasti, ali osjećaju da postojeća struktura to usporava
- imaju stabilno poslovanje, ali ne i jasna interna pravila
- žele napraviti iskorak, ali bez velikih i nepovratnih odluka.

Izlazak na burzu (IPO) često se spominje, ali važno je razumjeti sljedeće:

- to je **završna faza**, a ne prvi korak
- dolazi nakon profesionalizacije upravljanja
- zahtijeva jasno razdvajanje vlasništva i upravljanja
- rezultat je dugoročnog razvoja, a ne brze odluke.



Što je *sandbox* PutNaTržište (i što nije)

Sandbox PutNaTržište **sigurno je, diskretno i neobvezujuće okružje u kojem dobivate konkretan pregled svojeg poduzeća i smjera razvoja.**

Konkretno, kroz *sandbox*:

- ✔ dobivate **analizu financija i poslovnog modela**
- ✔ sagledavate **organizaciju i način upravljanja**
- ✔ jasno vidite **što je već dobro postavljeno, a što treba unaprijediti**
- ✔ dobivate **odgovor koja je opcija financiranja za vas realna.**

To može uključivati:

- ✔ **IPO (izlazak na burzu)** – prikupljanje kapitala od šireg kruga ulagatelja
- ✔ **obveznice** – zaduživanje putem tržišta kapitala
- ✔ **VC / PE fondove** – ulazak investitora u vlasničku strukturu

i, jednako važno, **razumijevanje što svaka od tih opcija znači u praksi za vaše poduzeće.**

Što *sandbox* nije:

- ✔ **nije izlazak na burzu**
- ✔ **nije ulazak investitora**
- ✔ **ne osigurava financiranje**
- ✔ **ne stvara obvezu donošenja odluka.**

On je prvi korak prije takvih odluka, kada još imate prostor za razmišljanje bez pritiska.

Kako *sandbox* pomaže kod obiteljske tranzicije?

1 Jasnija slika poduzeća danas

Dobivate objektivn pogled:

- ✔ kako je poduzeće strukturirano
- ✔ koliko je spremno za rast
- ✔ gdje su ključne slabosti i snage.

2 Postupna profesionalizacija

Sandbox pomaže sagledati:

- ✔ kako jasnije definirati uloge i odgovornosti
- ✔ kako ojačati upravljanje i procese
- ✔ kako pripremiti poduzeće za sljedeću fazu

bez naglih i rizičnih promjena.

3

Razgovor o osjetljivim temama – bez pritiska

Teme poput:

-  **vlasništva**
-  **nasljeđivanja**
-  **dugoročnih planova**

obrađuju se strukturirano, diskretno i bez nametanja rješenja.

4

Priprema za „pogled izvana“

Čak i ako ne planirate odmah:

-  **burzu**
-  **investitore**

dobro je razumjeti:

-  **što tržište očekuje**
-  **kako vas vide potencijalni investitori**
-  **koji su standardi upravljanja i izvještavanja.**

5 Jasne opcije financiranja

Ako u nekoj fazi budete razmišljali o:

1

DOKAPITALIZACIJI

2

INVESTITORIMA

3

OBVEZNICAMA

već ćete znati:

- ☐ koja opcija ima smisla
- ☐ kada ima smisla
- ☐ i što je potrebno da do nje dođete.

6 Manje pogrešnih odluka

Dobivate procjenu:

1

prije nego što uložite vrijeme i novac u kompleksne procese

2

prije nego napravite korak za koji još niste spremni.

Što na kraju dobivate?

Kroz *sandbox* dobivate:

1

jasnu sliku gdje se
danas nalazite

2

razumijevanje što
treba unaprijediti

3

realne opcije
financiranja za vaše
poduzeće

4

konkretne sljedeće
korake, bez obveze da
ih odmah provedete.

To otvara nove mogućnosti rasta,
razvoja i financiranja u trenutku
kada ste za to stvarno spremni.

Zašto je ovo sigurno i jednostavno okruženje?

1

bez troškova

2

bez pravnih obveza

3

bez pritiska

4

sve je povjerljivo

5

tempo se prilagođava vama

Uz to, na raspolaganju vam je **40-ak stručnih partnera** iz
investicijskog, pravnog, financijskog i poslovnog područja, s
iskustvom u stvarnim tržišnim transakcijama.

Kako se prijaviti?

Što pripremiti? Koji su rokovi?

Za početak ne treba nikakvo posebno znanje ni dokumentacija, već volja obitelji da sagleda gdje je poduzeće danas i kako se može pripremiti za budućnost.

Kako se prijaviti?

- ☐ putem obrasca dostupnog na službenoj stranici *sandboxa*
- ☐ ili uz pomoć partnera koji društvo može uputiti i pripremiti osnovne podatke.

Što je potrebno pripremiti?

- ① osnovne financijske podatke (GFI, pokazatelje navedene u obrascu)
- ② kratki opis poslovanja
- ③ osnovne organizacijske informacije
- ④ osobe za kontakt
- ⑤ ostale podatke objašnjene u obrascu

Rokovi

- Prijave počinju **15. rujna 2026.**
- Pripremu osnovnih materijala preporučljivo je započeti tijekom ljeta.
- Možete se prijaviti i prije ovog roka, a Hanfa će to smatrati zaprimljenom prijavom za ciklus koji započinje 15. rujna 2026.



Gdje saznati više?

SLUŽBENA STRANICA PROGRAMA S
DOKUMENTIMA I KALENDAROM RADIONICA:



hanfa.hr/sandbox-putnatrziste

KONTAKT



sandboxPNT@hanfa.hr

**Zatražite informativni razgovor
(15 – 20 min)**

NIJE FORMALNA PRIJAVA

