



Ajit Singh na čelu je indijske obiteljske tvrtke ACG Worldwide, vlasnice ludbreškoga Lukapsa

# OBITELJSKE TVRTKE

## Draž je u neodvojivosti privatnog i poslovnog

Na Liderovoj konferenciji sudjelovao je i Ajit Singh, osnivač indijskog ACG Worldwidea. Preporučio je da obiteljske tvrtke ne izlaze na burzu dok ne postanu utjecajne i dok im poslovanje ne bude dovoljno stabilno da postignu realnu cijenu

**U** organizaciji poslovnog tjednika Lidera prošlog je petka održana Peta konferencija o obiteljskim tvrtkama na temu kako održati obiteljski biznis na kojoj je stotinjak poduzetnika dobilo mnogo korisnih informacija o promjenama važnima za razvoj obiteljskih tvrtki. Otvorio ju je Željko Vukelić, direktor Lider medije, koji je upozorio na važnost obiteljskih tvrtki za hrvatsko gospodarstvo. S njim se složio ministar obrta i poduzetništva **Gordan Maras** ustvrdivši da je gotovo 60 posto tvrtki u Hrvatskoj obiteljsko.

- Trebamo olakšavati poslovanje za male i srednje poduzetnike, kao što smo dosad činili. Snizili smo cijenu rada za dva posto i ukinuli neke parafiskalne namete. To ćemo i dalje či-

niti, cilj je još više smanjiti opterećenje za rad - rekao je Maras.

**Prodaja nije predaja** Također je istaknuo da je 'Poduzetnički impuls' u punom zamahu i da se potpore već odobravaju. To će biti dodatan zamah malim i srednjim poduzetnicima da završe svoje projekte. Budući da Hrvatska ulazi u EU s prvim danom srpnja, na raspolaganju će biti fondovi EU. Ministar Maras najavio je da želi da njegovo ministarstvo bude najuspješnije u povlačenju novca. Što je sve poduzetnicima na raspolaganju, izložili su **Darko Liović** iz HAMAG Investa i **Jadranka Mršić Hebrang** iz HBOR-a koji su predstavili jamstva i kreditne linije kojima se poduzetnici mogu koristiti. **Slavica Singer** iz CEPOR-a, partnera

konferencije, istaknula je da je u obiteljskom biznisu najvažnija obitelj pa suradnici, a tek na kraju novac.

- Moramo promijeniti formulu 30/13/3 koja kaže da samo 30 posto tvrtki preživi prvu generaciju, 13 posto drugu te tri posto tri ili više. Vidjet ćemo kako će to biti u Hrvatskoj jer bi se sad trebala dogoditi smjena generacija - rekla je Singer.

**Ana Fresl** iz tvrtke PJR sudionicima je objasnila što mogu očekivati od fondova EU i važnost povlačenja novca.

- To nije nimalo lagan proces i u njemu se mora paziti na svaki detalj. Možda se čini da neki natječaj nije za vas, ali to se čini samo na prvu. Morate ga pročitati i biti spremni - istajnula je Fresl.



Gordan Maras



Radionica Danijela Riza o financiranju obiteljske tvrtke



Inga Lalić, Ivan Topčić, Jadranka Boban Pejić, Stipe Ćorluka i Matea Pirić

Poduzetnici koji možda planiraju prodati cijelu tvrtku ili njezin dio sa zanimanjem su pratili predavanje **Andreja Grubišića** iz Grubišića&partnera koji je objasnio upravo taj proces. Istaknuo je da prodaja nipošto ne znači poraz ili odustajanje od vlastite tvrtke.

- U pregovorima većina novih vlasnika želi da osnivači ostanu dio tvrtke i da i dalje budu komotiva koja će je voditi naprijed. To moraju shvatiti vlasnici tvrtki u Hrvatskoj - poručio je Grubišić.

**Život nije bajka** S najviše zanimanja pratilo se predavanje **Ajita Singha** iz ACG Worldwide, prvoga indijskog ulagača u Hrvatsku. Ta je tvrtka kupila ludbreški Lukaps koji proizvodi kapsule. Singh je objasnio da je počeo od

nule prije gotovo 50 godina. On i brat zajedno su se upustili u pothvat i danas su jedan od najvećih svjetskih proizvođača kapsula. Objasnio je sve faze tvrtkina razvoja i nakon predavanja odgovorio na nekoliko pitanja. Rekao je da je idealna dob za umirovljenje između 75 i 80 godina. Osvrnuo se i na pitanje kad obiteljska tvrtka treba izaći na tržište kapitala.

- To je dvosjekli mač, teško je dati pravi odgovor. Mi smo morali čekati od 15 do 20 godina da postanemo utjecajni u društvu i da stabilno poslujemo. Mogli smo izaći na burzu prije toga, ali tad bismo postigli cijenu nižu od realne - rekao je Singh.

**Danko Sučević** iz Infokorpa objasnio je sve vezano s olakšicama u porezu na dobit i poručio svima da je zadnji čas da se odluče hoće

li tražiti te olakšice. Upozorio ih je da budu oprezni jer one zahtijevaju ulaganje ako do sada nisu bili obveznici revizije. Kako ponovno otkriti svoju tvrtku i iskoristiti ponuđenu priliku, objasnio je **Boris Golob** iz Step Rija. Iako se svima čini da su njihovi problemi specifični, to, prema njegovim riječima, nije istina - jednaki problemi muče mnogo manjih tvrtki.

Zanimljivo predavanje održao je i **Boris Vukić** iz Adizesa koji je na početku ispričao kakva bi trebala biti idealna obiteljska tvrtka u kojoj bi svi naslijednici bili sretni. Prema njegovu mišljenju, realnost je potpuno suprotna. Prema istraživanju u Srbiji provedenome na 400 tvrtki, više od 70 posto ispitanika ne zna što će se dogoditi nakon odlaska osnivača.

U sklopu konferencije održan je i okrugli stol na ➔



Pavo, Stipe, Franka i Ružica Čorluka



Ana i Marko Fresl, Dubravko Miholić i Denis Zlatić

► temu 'Nedjeljni obiteljski ručak - obiteljske uloge poslovno i privatno' na kojem su sudjelovali **Ivan Topčić** iz Tim Kabela, **Jadranka Boban Pejić** iz Biovege, **Stipe Čorluka** iz Ustanove za zdravstvenu njegu 'Čorluka' te **Matea Pirić** iz Naftalina. Svi su se složili da je teško odvojiti privatno i poslovno.

- Nemoguće je odvojiti privatno i

poslovno, ali to i jest draž ovog posla. Što je burnije, to je ljepše na našim druženjima. Kakva god rasprava bila, važno je da nikad ne napustimo stol - rekao je Topčić. Konferencija je zaključena interaktivnom demonstracijskom radio-nicom na temu 'Vanjski kapital i dinamika obiteljskog poduzeća'. □

Piše Alan Eder



Dražen Pros i Drenislav Žekić



Ajit Singh i Mladen Vedriš



Katarina i Neven Ciganović



Josip Turjak i Slavica Singer



Boris Vukić, Jasna Nemčević, Hrvoje Bogdan i Diana Bartolić

**PRONAĐIMO IZLAZ ZAJEDNO**

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo i investicije  
Prilaz Gjure Deželića 7  
10 000 Zagreb  
T: 00385 1 4881 000  
F: 00385 1 4881 009  
W: [www.hamaginvest.hr](http://www.hamaginvest.hr)