



# PutNa Tržište

*sandbox* za simulaciju financiranja  
putem tržišta kapitala

Financiranje rasta  
putem **VC i PE fondova**  
i kako *sandbox*  
PutNaTržište u  
tome može pomoći



REPUBLIKA HRVATSKA  
Ministarstvo  
financija

# Razmišljate o rastu, ali niste sigurni koji je sljedeći korak?

---

Možda se nalazite u jednoj od ovih situacija:

- rastete, ali vlastita sredstva i krediti više nisu dovoljni
- želite brže rasti, ući na nova tržišta ili napraviti veći iskorak u poslovnoj strategiji
- razmišljate o ulasku investitora, ali niste sigurni što to znači u praksi
- pitate se koji su izvori financiranja uopće dostupni
- čuli ste za fondove rizičnog i privatnog kapitala (VC/PE), ali niste sigurni što oni točno znače.

Upravo zbog ovakvih pitanja i dvojbi pokrenut je *sandbox* PutNaTržište, s ciljem pružanja jasnog okvira i stručne podrške pri donošenju odluka o rastu i financiranju, **zajedno s mrežom stručnih partnera.**



# VC i PE financiranje – u čemu je razlika?

VC (*venture capital*) i PE (*private equity*) fondovi ulažu kapital u poduzeće u zamjenu za vlasnički udio, ali ne ulažu u iste vrste poduzeća ni u istoj fazi razvoja.

**Venture Capital (VC)**



**za brzorastuća i  
inovativna poduzeća**

VC financiranje najčešće je prikladno za poduzeća koja:

- **su u ranijoj ili srednjoj fazi rasta**
- **brzo se razvijaju, ali još nemaju potpuno „posložene” interne procese**
- **snažno se oslanjaju na tim, ideju, inovaciju i tržišni potencijal**
- **sprema su rasti uz aktivno sudjelovanje investitora.**

U praksi to znači sljedeće:

- ① **investitor često sudjeluje u strateškim odlukama**
- ② **fokus je na rastu vrijednosti društva**
- ③ **proces je dinamičan i zahtijeva prilagodbu načina razmišljanja.**

**Private Equity (PE)**



**za zrelija i  
stabilnija poduzeća**

PE financiranje češće je prikladno za poduzeća koja:

- ① **već imaju stabilno poslovanje i prihode**
- ② **žele ubrzati rast, profesionalizirati upravljanje ili izvršiti akviziciju**
- ③ **razmišljaju o dokapitalizaciji, promjeni vlasničke strukture ili nasljeđivanju**
- ④ **imaju jasniju strukturu i organizaciju.**

U praksi to znači sljedeće:

- ① **veći naglasak na upravljanje, procese i financijsku disciplinu**
- ② **dugoročnije partnerstvo**
- ③ **često se radi o većim iznosima ulaganja**
- ④ **moгуćnost da vlasnici postupno redefiniраju svoju ulogu u poduzeću.**

**U obiteljskim poduzećima odluke o rastu i financiranju rijetko su samo financijske. Često uključuju i pitanja kontrole, dugoročnosti i buduće uloge obitelji u poduzeću zbog čega je *Private Equity* (PE) optimalna opcija za obiteljska poduzeća.**

# U kojoj je fazi vaše poduzeće?

Različiti oblici financiranja imaju smisla u različitim fazama razvoja poduzeća. **Za mnoga poduzeća VC ili PE financiranje nije kraj puta, već:**

1 prijelazna faza

2 način profesionalizacije

3 priprema poduzeća za sljedeći razvojni korak

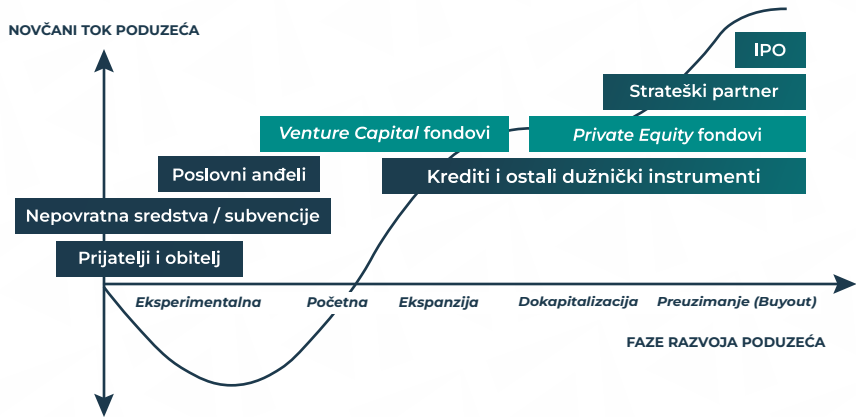
Upravo je zato važno ne preskakati korake i ne birati bilo koju opciju financiranja, nego onu koja je za vas realna. **U nekim slučajevima to može uključivati i kasniji izlazak na burzu (IPO), ali tek nakon:**

1 sazrijevanja poduzeća

2 stabilizacije upravljanja

3 jasnog razdvajanja vlasničke i operativne uloge

# Financiranje razvoja poduzeća



## Što ovaj graf govori?

1

U ranijim fazama češći su osobni izvori, potpora i VC fondovi.

2

Kako poduzeće sazrijeva, pojavljuju se PE fondovi i strateški partneri.

3

IPO, odnosno burza dolaze tek u kasnijoj fazi – ako i kada za to bude vrijeme.

Ključno pitanje nije „što je najbolje”, nego:

što je razumno za poduzeće **sada**.

---

# Najčešće dileme poduzetnika

Poduzetnici koji razmišljaju o VC ili PE financiranju često se pitaju:

- **Hoću li izgubiti kontrolu nad poduzećem?**
- **Koliko će se investitor miješati u poslovanje?**
- **Što se očekuje od vlasnika i menadžmenta?**
- **Koliko traje cijeli proces financiranja putem VC / PE fondova i koliko je zahtjevan?**
- **Što ako se u nekom trenutku predomislimo?**

Ova su pitanja su normalna i očekivana i na njih nema univerzalnih odgovora.

Zato je važno imati prostor za razgovor i stručnu podršku prije donošenja odluke o daljnjem smjeru razvoja i rasta.

# Kako u praksi izgleda put prema VC / PE financiranju

Ulazak fondova rizičnog (VC) ili privatnog (PE) kapitala u poduzeće **ne događa se preko noći**. To je proces koji traje određeno vrijeme i odvija se u nekoliko faza.

U pojednostavljenom obliku, taj put najčešće izgleda ovako:

1

## RAZUMIJEVANJE VLASTITE POZICIJE I AMBICIJA

gdje se poduzeće danas nalazi, kakav rast želi i koliko je spremno na promjene

2

## SAGLEDAVANJE TRŽIŠTA I OKRUŽENJA

tko su konkurenti, koje su prilike i je li predviđeni rast realan

3

## UREĐENJE POSLOVANJA I UPRAVLJANJA

jasniji procesi, uloge, odgovornosti i financijsko planiranje

4

## PRIPREMA ZA RAZGOVORE S INVESTITORIMA

oblikovanje jasne poslovne priče i očekivanja

5

## RAZGOVORI I USUGLAŠAVANJE UVJETA

tek ako i kada se obje strane slože da ima smisla nastaviti dalje

6

## FORMALIZACIJA ULAGANJA

sklapanje ugovora – kao završni korak, a ne početak procesa.

Ne prolaze sva poduzeća sve ove korake, a VC / PE financiranje nije nužno pravi izbor za svakoga.

---

# Što je *sandbox* PutNaTržište (i što nije)

*Sandbox* PutNaTržište je **sigurno, edukativno, besplatno i neobvezujuće** okruženje u kojem možete:

- ✔ **dobiti objektivnu sliku gdje se poduzeće danas nalazi**
- ✔ **razumjeti koje su opcije financiranja realne**
- ✔ **dobiti preporuke prilagođene vašoj fazi razvoja**

---

Važno je znati i što ovaj program nije, odnosno što ne radi:

- ✔ **ne osigurava financiranje ni investitore**
- ✔ **ne zamjenjuje punu pripremu stvarne transakcije (ulaska fondova u vlasničku strukturu)**
- ✔ **ne uključuje pregovore s ulagateljima**
- ✔ **ne stvara obvezu nastavka suradnje, ali daje tu mogućnost**

# Kako *sandbox* pomaže kod VC / PE financiranja?

Kroz *sandbox* dobivate:

- jednostavno objašnjenje razlike između VC i PE financiranja te procjenu njihove adekvatnosti trenutačnom stadiju razvoja poslovanja društva
- pomoć u odgovorima na pitanja: jeste li spremni, što treba dodatno urediti, je li ovo pravi trenutak
- uvid u iskustva drugih poduzeća iz prakse
- jasnu sliku sljedećih koraka bez obveze i nametanja odluka.

**Cilj nije da vas se potakne na ulazak investitora, nego podrška u donošenju informirane odluke bez žurbe.**

## Zašto je *sandbox* sigurno okruženje?

1

nema obveze  
donošenja odluka

2

nema financijskih  
ni pravnih obveza

3

sve je povjerljivo  
i besplatno

4

tempo se prilagođava  
poduzetnicima

5

dobivate jasan  
pregled i preporuke

## Kako se prijaviti? Što pripremiti? Koji su rokovi?

Za početak nije potrebno poznavanje VC/PE fondova – važna je volja da se posveti dovoljno vremena procesu učenja.

### 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 podatke o osobama 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.

# PutNa Tržište

## GDJE SAZNATI VIŠE?

Službena stranica programa s  
dokumentima i kalendarom radionica:



[hanfa.hr/sandbox-putnatrziste](https://hanfa.hr/sandbox-putnatrziste)

Kontakt:



[sandboxPNT@hanfa.hr](mailto:sandboxPNT@hanfa.hr)

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



NIJE FORMALNA PRIJAVA