

NEXT GEN ADRIA

Razvojni program za buduće vlasnike i lidere porodičnih kompanija

***Postani kompetentan vlasnik —
ne samo naslednik.***

Devet meseci · devet modula · 20+ dana uživo · najviše 18 pažljivo odabranih naslednika

Srbija · Hrvatska · Bosna i Hercegovina · Crna Gora · Severna Makedonija

u saradnji sa FBN Adria · Companies Connected

Prodajna brošura · verzija 3.2.1 · jul 2026.

Region prvi put menja generaciju — bez uputstva

Većina porodica u regionu prvi put prenosi vlasništvo i odgovornost na sledeću generaciju. Ne postoji porodično iskustvo na koje mogu da se oslone, a razgovori o budućim ulogama često počinju tek kada su odnosi već opterećeni.

Porodične kompanije osnovane devedesetih i dvehiljaditih danas ulaze u prvu veliku smenu generacija. Osnivači su i dalje na čelu, ali pitanje naslednika više nije apstraktno — a odgovor se ne improvizuje. **Ovaj program postoji da ti razgovori počnu na vreme, i da naslednik u njih uđe pripremljen.**



Modul uživo — rad sa kohortom naslednika

Naslednik treba da zna šta je dobio, šta duguje firmi i kako o budućnosti da razgovara sa svojom porodicom.

Šta ti program obećava — i šta namerno ne obećava

Za devet meseci naslednik razvija **vlasničku kompetentnost**, gradi **lični legitimitet** i pokreće **strukturisane razgovore sa porodicom** o budućnosti kompanije.

Program ne obećava „uspešnu sukcesiju“ — to ne može garantovati niko, jer zavisi od porodice, a ne od kursa. **Garantujemo kvalitet procesa: kompetencije, konkretno obavljene razgovore i vlasnički plan spreman za sto upravnog odbora.**

„Prezime otvara vrata. Autoritet, kompetencija i lični izbor moraju da se izgrade.“

— poruka nasledniku

Osnivaču poručujemo isto tako otvoreno: *„Ne pripremamo vaše dete da vas skloni. Pripremamo budućeg vlasnika da razume šta je dobio, šta duguje firmi i kako da sa vama razgovara o budućnosti.“*

Jedan program, tri uloge koje čekaju svakog naslednika

MBA i poslovne škole razvijaju opšte upravljačke kompetencije. Ovaj program obrađuje uloge koje dolaze isključivo sa porodičnim vlasništvom — bez obzira na to da li ćeš jednog dana voditi firmu:

VLASNIK

Dividende, ugovor vlasnika, prenos udela, uloga u odboru.
Posao vlasnika se uči — i čeka i one koji nikada neće voditi firmu.

LIDER

Autoritet ne stiže uz prezime.
Gradi se stručnošću, karakterom i rezultatima — a merimo ga 360 procenom, pre i posle programa.

ČLAN PORODICE

Porodični sastanci, pravila sa braćom i sestrama, razgovor sa osnivačem. Najteži deo nasleđivanja nije biznis — nego porodica.

Vlasništvo se nasleđuje. Odgovornost se uči.

Zato u metodologiji postoje **tri puta**: operativni lider koji jednog dana vodi firmu, aktivni vlasnik koji ne mora da bude direktor, i odgovorna uloga van svakodnevnog vođenja. Svaki od njih je legitiman izbor — a program pomaže da izbor bude svestan, a ne podrazumevan.

Sa čime izlaziš iz programa

Program se ne meri brojem predavanja, nego onim što posle njega umeš i što si stvarno uradio. Do kraja devet meseci moći ćeš da:

Čitaš finansije očima vlasnika

bilans, marže i novčani tok — ne samo prihod.

Vodiš porodični sastanak

strukturisano — i zaista ga održiš tokom programa.

Dogovoriš prekretnicu sukcesije

bar jednu konkretnu, sa svojom porodicom.

Razumeš vlasnička prava

dividende, ugovor vlasnika, prenos udela, ulogu odbora.

Izdržiš težak razgovor

sa osnivačem ili suvlasnikom, po pripremljenom protokolu.

Predstaviš Vlasnički plan

paket spreman za sto upravnog odbora.

Iz programa izlaziš sa planom, obavljenim razgovorima i dogovorenim koracima koji pre njega nisu postojali.

Devet meseci, devet modula, 20+ dana uživo

Uživo se okupljamo jednom mesečno, četvrtak popodne–subota — oko dva radna dana odsustva mesečno (ukupno 20,5 dana uživo). Program počinje već šest nedelja pre prvog modula, ulaznom dijagnostikom, da niko ne troši dragoceno vreme na upoznavanje i administraciju.

Modul	Naziv	Trajanje	Glavni rezultat
M0	Identitet i lični pravac (rezidencijalno)	3 dana	Lična izjava o svrsi i preliminarni put
M1	Porodični sistem	2 dana	Mapa porodice, vlasništva i biznisa
M2	Jezik novca	2 dana	Analiza finansijskog zdravlja firme
M3	Odgovorno vlasništvo	2,5 dana	Vlasnička mapa i pravna pitanja
M4	Sukcesija i Dan sa osnivačima	3 dana	Prvi razgovor dve generacije + prekretnica
M5	Porodično i korporativno upravljanje	2 dana	Prvi porodični sastanak + matrica odlučivanja
M6	Legitimitet i odnosi suvlasnika	2 dana	360 procena + jedan obavljen težak razgovor
M7	Strategija i obnova firme	2 dana	Investiciona ili razvojna inicijativa
M8	Odbrana plana i Porodični dan	2 dana	Odbranjen Vlasnički i razvojni plan

Veštačka inteligencija nije zaseban blok — dolazi u M7, tamo gde i pripada: kao **vlasnička investiciona odluka**, a ne kao pomodni dodatak.

Promena se dešava kod kuće, ne u sali

Program ne zavisi od dvadesetak dana u učionici. Pravi rad je između modula — u tvojoj firmi i tvojoj porodici. Kroz devet meseci svaki polaznik dobija i duguje 50–60 sati vođenog rada:

- **Šest mentorskih sesija** po 60 minuta — mentor prati najviše dva polaznika i radi na firmi.
- **Tri koučing sesije** — odvojene od mentorstva: kouč radi na polazniku, ne na firmi.
- **Osam sastanaka vršnjačke grupe** — pet do šest naslednika koji rade na stvarnim slučajevima jedni drugih.
- **Vođeni razgovori** sa osnivačem, sa finansijama i sa pravnim savetnikom — po pripremljenim vodičima.
- **Stvarni potezi:** održan porodični sastanak, jedan težak razgovor po protokolu, jedna inicijativa predstavljena porodici ili odboru.



Rad u maloj vršnjačkoj grupi između modula

Mentor radi na firmi. Kouč radi na tebi. Vršnjačka grupa te drži iskrenim. To se ne može dobiti iz predavanja.

Osnivač je saveznik — na pet tačaka, sa jasnimi granicama

Bez osnivača program ne funkcioniše, ali osnivač nije posmatrač ni nadzornik. Uključen je na tačno pet tačaka — i nijedna od njih ne narušava poverljivost naslednika:

1

Upisni razgovor **pre početka**

Očekivanja i granice; šta osnivač dobija i šta se od njega traži.

2

Intervju **posle M0**

Naslednik razgovara sa osnivačem o istoriji i budućnosti firme, po vodiču.

3

Dan sa osnivačima **M4**

Facilitiran razgovor dve generacije; izlaz: jedna dogovorena prekretnica.

4

Razgovor na polovini **između M4 i M6**

Kratka provera dogovorene prekretnice — 20–30 minuta.

5

Porodični dan **M8**

Naslednik predstavlja plan porodici; dobrovoljno, nikada uz prisilu.

Granica bez izuzetka: osnivač nikada ne dobija mentorske izveštaje, rezultate koučinga ni poverljive refleksije naslednika. Bez te granice nema poverenja — a bez poverenja nema programa.

Rezultat koji ostaje: Vlasnički i razvojni plan

Program se ne završava ispitom, nego dokumentom koji vredi i posle programa. Vlasnički i razvojni plan naslednika je paket od 12–20 strana spreman za sto upravnog odbora — uz porodični sažetak od jedne do dve strane, pisan jezikom razumljivim celoj porodici.

Panel ne daje ocenu „položio/pao“. Daje **procenu spremnosti po unapred poznatoj rubrici** — jasno, ali bez etiketiranja.

Obavezni elementi plana

Mapa porodičnog sistema · finansijska slika firme · vlasnička mapa · izabrana buduća uloga · prioriteti razvoja · sledeći korak u porodičnom upravljanju · jedna dogovorena prekretnica sukcesije · plan za narednih 12 meseci.

Efekat merimo na četiri nivoa — i posle programa

Kompetencije	Finansijska pismenost · vlasnička prava i odgovornosti · upravljanje · vođenje teškog razgovora.
Ponašanje	Obavljen intervju sa osnivačem · održan porodični sastanak · razgovori sa finansijama i pravom · predstavljena inicijativa.
Porodični sistem	Jasnija očekivanja · dogovorena prekretnica · definisan sledeći korak · manje nejasnoće oko uloge.
Dugoročno (6/12 mes.)	Da li se sastanci nastavljaju · da li je prekretnica sprovedena · pomak na 360 proceni.

Metrike ne nagrađuju formalizam: uvođenje porodičnog saveta nije uspeh ako porodici još nije potreban. **Podaci se za marketing koriste isključivo zbirno i uz prethodnu saglasnost.**

Ko vas vodi — stalno jezgro, ne niz gostujućih predavača

Kohortu kroz svih devet meseci prati stalni tim, da program ima kontinuitet i pamćenje, a ne utisak festivala predavača:

- **Stalno jezgro (7 uloga):** direktor programa, stručnjak za porodični biznis i upravljanje, stručnjak za finansije i vlasništvo, psiholog ili senior kouč, stručnjak za strategiju i profesionalizaciju, glavni facilitator, rukovodilac operacija.
- **Spoljni doprinos:** pravni i poreski stručnjaci po jurisdikcijama, najmanje četiri regionalna osnivača ili naslednika, jedan do dva međunarodna gosta iz višegeneracijskih porodica, profesionalni glumci za simulacije, mentori iz realnog biznisa.



FBN međunarodni događaj

Program je razvijen kroz **FBN Adria** — regionalni ogranak Family Business Network-a, jedne od vodećih globalnih mreža porodičnih kompanija (osnovan 1989, sedište u Lozani, prisutan u više od 60 zemalja). To polaznicima donosi gostujuće osnivače, višegeneracijske evropske porodice i mogućnost povezivanja sa globalnom zajednicom naslednika. *Formalno FBN članstvo je zasebno i zavisi od kriterijuma mreže.*

Standard za svakog ko stane pred kohortu

Najviše 30% izlaganja, najmanje 70% primene · bez prodaje sopstvenih usluga · jedan regionalni slučaj po modulu · radna sveska kao centralni alat · materijali predati najmanje tri nedelje unapred.

Konkurentski štit koji se ne može kopirati: biblioteka od 8–12 regionalnih studija slučaja koja raste sa svakom generacijom — uspešne i neuspešne tranzicije, sporovi suvlasnika, ulazak spoljnog direktora, prenos vlasništva u pet jurisdikcija.

Za koga je — i za koga nije

Program je zahtevan i namerno mali. Da bi kohorta radila, sastav se pažljivo bira. Zato je pošteno reći i za koga nije.

Program JESTE za vas ako...	Program NIJE za vas ako...
postoji stvarna sadašnja ili buduća vlasnička perspektiva	tražite kratak kurs ili sertifikat za CV
dolazite svojom voljom, a ne samo po nalogu roditelja	niste spremni da radite na sebi i van sale
ste spremni na iskrene razgovore u firmi i porodici	očekujete gotove pravne šablone „za potpis odmah“
osnivač pristaje bar na upisni razgovor	porodica nije spremna ni na jedan zajednički razgovor
prihvatate pravila poverljivosti kohorte	u istoj generaciji vam je direktan konkurent

Sastav kohorte: druga i treća generacija, okvirno 24–40 godina; bez direktnih konkurenata u istoj generaciji; najviše dva naslednika iz jedne porodice; balans zemalja, industrija, polova i pozicija. Cilj je 16 učesnika, javno „najviše 18 pažljivo odabranih“.

Cena, plaćanje i zaštita kupca

Cena je jednokratna, po nasledniku, i uključuje sve predviđene programske sadržaje, uključujući učešće osnivača, bez dodatne naknade.

Stavka	Uslov
Prva generacija	6.900 € + PDV po nasledniku (uz obavezu učešća u merenju efekata)
Od druge generacije	7.900 € + PDV po nasledniku
Drugi naslednik iz iste porodice	15% popusta (popusti se ne sabiraju; najviše dva iz jedne porodice)
Osnivač	Sve predviđene tačke uključene, bez doplate
Porodične grupe (3+)	Zaseban format van standardne kohorte (in-company / porodični), po dogovoru — na upit
Van kotizacije	Put, smeštaj, obroci i lični troškovi; plaća ih polaznik ili njegova kompanija
Plaćanje	30% pri rezervaciji · 35% pre M0 · 35% do M4 · ugovor za ceo program

PDV se obračunava gde je primenljivo, u skladu sa poreskim statusom kupca i mestom prometa usluge.

Provera ispravnog izbora posle uvodnog boravka

Ako u roku od pet radnih dana posle M0 zaključite da program nije pravi za vas, možete se povući jednostrano, bez obrazlaganja. Prema ugovoru vraća se neiskorišćeni deo programske naknade. Put, smeštaj, obroci i lični troškovi nisu deo kotizacije niti povraćaja.

Rate su način plaćanja, ne mogućnost odustajanja po modulu — **nema „garancije po svakom modulu“**, jer ona podstiče izlazak usred kumulativnog procesa i destabilizuje celu grupu. Partneri i sponzori mogu subvencionisati deo troška, ali nemaju pristup podacima učesnika, ne biraju polaznike i ne utiču na sadržaj.

Put do upisa

Nema javne onlajn kupovine. Svaki polaznik prolazi kroz razgovor — jer i mi biramo kohortu jednako pažljivo kao što vi birate program.

#	Korak	Rezultat
1	Kratka prijava i motivacioni upitnik	Osnov za selekciju i prvi razgovor
2	Razgovor sa naslednikom (45 min)	Motivacija, situacija, preliminarni put
3	Razgovor sa osnivačem	Očekivanja i granice — saveznik umesto skeptika
4	Odluka o prijemu	Potvrda mesta u kohorti
5	Ugovor i ulazna dijagnostika	Jasne granice i priprema pre prvog dana

Za prvu generaciju biramo 16 naslednika iz kruga ozbiljnih kandidata — prvenstveno kroz lične pozive, međunarodnu mrežu porodičnih kompanija, postojeće klijente i preporuke.

Prezime otvara vrata. Ostalo gradite vi.

Prvi korak je kratak, ni na šta ne obavezuje.

Zakaži 15-min poziv →

nextgen.japreduzetnik.rs/zakazivanje-poziva



Skenirajte i zakažite poziv