

MEĐIMURSKO VELEUČILIŠTE U ČAKOVCU
MENADŽMENT TURIZMA I SPORTA

ZVJEZDANA STOČKO

POSLOVNI ANĐELI

ZAVRŠNI RAD

ČAKOVEC, 2015.

MEĐIMURSKO VELEUČILIŠTE U ČAKOVCU
MENADŽMENT TURIZMA I SPORTA

ZVJEZDANA STOČKO

POSLOVNI ANĐELI

BUSINESS ANGELS

ZAVRŠNI RAD

Mentor:

Ivana Bujan, univ.spec.philol.angl.

ČAKOVEC, 2015.

ZAHVALA

Zahvaljujem svojoj mentorici, univ.spec.philol.angl. Ivani Bujan na razumijevanju, susretljivosti, ljubaznosti, povjerenju i iskazanoj pomoći kod pisanja rada. Zahvaljujem profesoricama, dr.sc. Nevenki Breslauer, dr.sc. Damiri Miroslav, mag oec. Mirjani Trstenjak i profesorima, mr.sc. Ivanu Hegedušu, mr.sc Dragi Franciškoviću te predavaču Petru Miševiću na savjetima te podučavanju elemenata koje smatram korisnim temeljem za cjeloživotno učenje.

Zahvaljujem svojoj obitelji i prijateljima na podršci i razumijevanju.

SAŽETAK

Predmet ovoga preglednog rada je istraživanje alternativnih načina financiranja s fokusom na poslovne anđele kao jednim od oblika alternativnih načina financiranja. U radu su istraženi principi poslovanja i načini financiranja poslovnih anđela, njihove osobne karakteristike i načela odabira investicija. Istraživanje je usmjereno na poslovne anđele na svjetskoj razini, a posebno su obrađeni poslovni anđeli u Hrvatskoj, gdje postoji samo jedna mreža, odnosno udruženje pod nazivom „CRANE“ koje djeluje od 2008. godine. „CRANE“ je skupina privatnih investitora koji su zainteresirani za ulaganje u proizvodne i inovativne tvrtke u vrlo ranom stadiju razvoja. Prosječna investicija poslovnih anđela iznosi od 25 – 250 tisuća eura. U radu su navedeni razlozi poslovnih anđela za njihovo solidarno ponašanje, ali i prepreke s kojima se suočavaju. Nadalje, navode se tipovi poslovnih anđela, koje koristi imaju od svojih ulaganja te što projekti trebaju sadržavati da bi privukli pažnju investitora. U ovom radu detaljnije je objašnjena hrvatska mreža poslovnih anđela te njezini članovi, a zatim i mnoge mreže i udruženja poslovnih anđela koja djeluju u svijetu. Također se navode najisplativija ulaganja poslovnih anđela na svjetskoj razini.

KLJUČNE RIJEČI: *investicija, iskustvo, kapital, poslovni anđeli, solidarnost, zarada, znanje*

SADRŽAJ:

SAŽETAK	
1. UVOD	6
2. POJMOVNO ODREĐENJE POSLOVNIH ANĐELA	9
2.1. Značajke neformalnih ulagača	9
2.2. Poslovni anđeli u odnosu na fondove rizičnog kapitala.....	10
2.3. Vrste poslovnih anđela.....	13
2.4. Snage i slabosti tržišta rizičnog kapitala u Europi	14
3. UDRUŽIVANJA I MREŽE POSLOVNIH ANĐELA.....	17
3.1. Čimbenici koji utječu na start-up mreže	18
3.2. Istraživanje potreba hrvatskih poduzetnika	19
3.3. Razlozi koji sprječavaju hrvatske poduzetnike da postanu poslovni anđeli	21
4. HRVATSKA MREŽA POSLOVNIH ANĐELA „CRANE“	22
4.1. Ciljevi, misija i vizija CRANE-a	22
4.2. Aktivnosti mreže poslovnih anđela.....	22
4.3. Proces od prijave projekta do investicije	24
4.4. Predstavници mreže CRANE.....	25
5. ULAGANJA CRANE-A.....	32
5.1. Entrio	32
5.2. Once football.....	32
5.3. WhoAPI	33
5.4. Ekoval	33
5.5. Off space	34
5.6. Hipersfera.....	34
5.7. SalesPod.....	34
5.8. Aronia distribucija d.o.o.	35
5.9. Naklikaj.....	35
6. EUROPSKA I SVJETSKA UDRUŽENJA POSLOVNIH ANĐELA	36
7. ZAKLJUČAK	40
8. LITERATURA	41
PREGLED TABLICA I SLIKA	

1. UVOD

Cilj ovog završnog rada jest istražiti alternativne načine ulaganja kojima se smatraju poslovni anđeli. Specifični ciljevi rada su utvrditi karakteristike poslovnih anđela, kako u Hrvatskoj tako i u svijetu, detektirati stupnjeve ulaganja poslovnih anđela, upoznatost poduzetnika s mogućnostima takvih ulaganja, prikazati koja je uloga države u ovom načinu financiranja i predstavlja li ona uopće olakšanje ili ne, saznati koliko je hrvatska populacija upoznata s ovakvim alternativnim načinom financiranja, vidjeti u što ulaže CRANE i koliko su dalje otišli poslovni anđeli u svijetu sa svojim ulaganjima i zaradama.

U ovom preglednom radu koristit će se tehnike kvalitativnog istraživanja, indukcije i dedukcije a u svrhu najboljeg mogućeg prikaza poslovnih anđela i prikazivanja njihovih karakteristika. Nadalje se u uvodu izlaže problem istraživanja i struktura rada.

Temelj razvoja gospodarstva svake države su poduzeća, prvenstveno mala i srednja. Ona čine 98,9% ukupnih poduzeća u Hrvatskoj, 53,5% ukupne zaposlenosti, 44,2% ukupnog prihoda te 60% ukupnog prihoda od izvoza (Škrtić, Mikić, 2011).

Financiranje malih i srednjih poduzeća u velikoj je mjeri povezano s problemom nedostatka kapitala. Od banaka se ne može očekivati da u većoj mjeri riskiraju novac vlasnika i štediša, te da kreditima zamijene osnivački kapital malih tvrtki. Država s druge strane nema na raspolaganju dovoljnu količinu sredstava da bi zadovoljila potrebe malog i srednjeg poduzetništva.

GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*)¹ je međunarodni projekt praćenja poduzetničke aktivnosti u 37 zemalja svijeta koji je pokazao da se financijska potpora i dalje smatra jednim od glavnih ograničenja razvoja poduzetništva, i to u dva segmenta: kada je riječ o sporosti u pribavljanju potrebne dokumentacije i osiguranja kredita te kada je riječ o financiranju poduzetnika – početnika. Financiranje početnika u velikoj je mjeri povezano s problemom nedostatka kapitala. Od banaka se ne može očekivati da u većoj mjeri riskiraju novac vlasnika i štediša, te da kreditima zamijene osnivački kapital malih tvrtki. Država pak nema na raspolaganju dovoljnu količinu sredstava da bi zadovoljila

¹ Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report, by Paul D. Reynolds, William D. Bygrave, Erko Autio, Larry W. Cox, Michael Hay, 2002. Gem je međunarodni projekt, iniciran 1998. godine, u koji je uključeno 37 zemalja. Republika Hrvatska je 2002. godine postala sudionikom tog velikog istraživačkog projekta.

potrebe malog i srednjeg poduzetništva. GEM je potvrdio činjenicu da se novi poslovni pothvati većinom financiraju neformalnim protocima novca i u nešto manjoj mjeri rizičnim kapitalom (Singer, Pfeifer, 2003). Vrlo važan dio na tržištu rizičnog kapitala čine poduzetnici i investitori koji sačinjavaju naslov ovog rada – poslovni anđeli. Oni svoje znanje, iskustvo i zarađen novac koriste na način da i drugima omoguće prijeći put od ideje preko osnivanja tvrtke do probitka na tržište i ostvarivanja zarade.

Prvi dio ovog rada bavi se važnošću i posebnošću poslovnih anđela. Sastoji se od činjenice kako je doprinos poslovnih anđela, osim financijski, i doprinos u različitim upraviteljskim sposobnostima. Treba naglasiti da tržište rizičnog kapitala u isto vrijeme nije ni djelotvorno niti dovoljno razvijeno u brojnim europskim državama. Razni čimbenici utječu na probleme na tom tržištu, primjerice nedostatak kompletnih informacija oko prilika za investiranje i potencijalnih investitora, neusklađenih informacija i visoke cijene transakcija. Nevidljivost koja karakterizira brojne privatne investitore, stvara velike probleme za poduzetnike, zbog toga što je takve ulagače teško pronaći, a to obeshrabruje i njih koji traže priliku za investicije, a i poduzetnike koji traže investitore za svoje ideje. Ovdje će biti navedeni referalni izvori preko kojih anđeli dolaze do informacija i potencijalnih investicija. Bitno je naglasiti da svaki poduzetnik treba pronaći svoj tip poslovnog anđela koje se uklapa u njegovu ideju o osnivanju zamišljene vrste poduzeća. Iako poslovne anđele krasi raznolikost ulaganja, svaki anđeo ima iskustva više u nečemu pa će mu to biti sigurnije i lakše investirati veći novac. U prvom dijelu isto tako će biti govora o preprekama koje sprječavaju investiranje poslovnih anđela.

U drugom dijelu rada govori se o hrvatskoj mreži poslovnih anđela, njezinim članovima, projektima, ulaganju. Mreže okupljaju poslovne anđele koji žele investirati u poduzeće, i poduzetnike koji žele da se u njihov projekt ulaže. U Hrvatskoj je poznata neprofitna udruga poslovnih anđela CRANE (*Croatian Business Angel Network*)^{II} gdje se okupljaju privatni investitori koji ulažu vlastiti kapital u 13 različitih projekata. Da bi ulagači investirali, projekt treba biti vjerodostojan i bolji od drugih. Petina prijavljenih projekata ne ispunjava ni najjednostavnije uvjete. Većina projekata opisuje ulaganja u klasičnu proizvodnju koja nemaju značajniju inovaciju te se radi distribucija tržišta, a

^{II} CRANE; Croatian Business Angels Network, hrvatska mreža poslovnih anđela odnosno privatnih investitora koji ulažu u visokorizične projekte u ranom stadiju razvoja.

poslovnim anđelima su predmet ulaganja visokorizični projekti koji donose mnogo veće odgovornosti i zaradu (<http://www.crane.hr>).

U suštini trećeg dijela ovog rada je pregled poslovnih anđela na međunarodnoj razini. Biti će riječi o poduzetnicima i menadžerima pri kraju poslovne karijere, s velikim iskustvom te stečenim kapitalom koji mogu uložiti u projekte. Iznos financijskih sredstava koja su uložili ili će uložiti poslovni anđeli je znatan. Prema Jeffreyu Sohlu (direktoru Centra za istraživanje kapitala u SAD-u) ima od 300 000 – 350 000 aktivnih poslovnih anđela koji ulažu 30 milijuna \$ u godini, u 50 000 projekata. U Ujedinjenom Kraljevstvu ima od 20 000 – 40 000 poslovnih anđela koji ulažu 0,5 – 1 milijarde € u 3 000 – 6 000 poduzeća. Procijenjeno je da je omjer potencijalnih i aktivnih poslovnih anđela 5:1 (Škrtić, Mikić, 2011).

Poslovni anđeli mogu vrlo uspješno poslovati i pomoći poduzetniku – početniku jer oni imaju mnoštvo kontakata koje su stekli u svom dugogodišnjem poslovanju. To je ona okolina u kojoj se početnici ne snalaze jer ne znaju kamo bi se prije okrenuli, dok poslovni anđeli već imaju stvorenu mrežu kontakata s uspješnim poduzetnicima, bankarima, osiguravajućim društvima, računovođama. Nakon ulaganja u mala i srednja poduzeća, koriste se tim kontaktima kako bi pomogli svojim poduzećima da se razviju i postignu pozitivne financijske rezultate. Značenje poslovnih anđela za mala i srednja poduzeća povezano je s nasljedstvom. Događa se da se nakon smrti vlasnika ili njegovog umirovljenja dio njegovih nasljednika ne može nositi s tim poslom. Prema istraživanjima koje se provelo u Australiji, 63% uspješnih tvrtki je u rukama prve generacije nasljednika, samo 7% je u rukama treće generacije i 4% u rukama četvrte generacije. Projekte za koje su poslovni anđeli spremni riskirati su većinom visokorizični ICT projekti na kojima je moguće u nekoliko godina ostvariti višestruki povrat investicije. U pravilu se izbjegavaju projekti niskog povrata i malog prinosa te kapitalno intenzivni projekti, dok najveće šanse imaju inovativni, proizvodni projekti s izraženom tehnološkom komponentom (Škrtić, Mikić, 2011).

2. POJMOVNO ODREĐENJE POSLOVNIH ANĐELA

Pojam “poslovni anđeli“ koristio se za privatne investitore u kazalištima na Broadwayu, krajem 18. stoljeća koji bi ulagali novac u produkciju predstava te bi svojim novcem, svojim znanjem i poznanstvima pomogli predstavi da uspije, a kasnije su sudjelovali u podjeli dobiti (Gavranov, Gregov, 2005).

Danas se poslovni anđeli definiraju na razne načine (Gavranov i Gregov, 2005):

- Poduzetnici koji su u mirovini i traže nove poslovne izazove.
- Poduzetnici koji već imaju uspješno poduzeće iza sebe, te žele neki novi projekt.
- Kompanije koje su generirale veliku količinu gotovine i traže poduzeće koje bi bilo pogodan kandidat da mu se pomogne u rastu.
- Konzultanti koji žele veću nagradu za svoj posao, ne samo plaću za svoje usluge. Konzultanti u toj poziciji znaju da će njihov savjet direktno utjecati na njihovu financijsku poziciju.
- Mladi individualni investitori koji umjesto da osnuju vlastito poduzeće, investiraju u nečiju tuđu ideju i zajedno razvijaju posao.

Poslovni anđeli ne investiraju svoja sredstva isključivo radi zarade, već zbog izazova sudjelovanja u stvaranju novog projekta.

2.1. Značajke neformalnih ulagača

Iako je populacija poslovnih anđela vrlo raznolika, istraživanja su pokazala da njihov profil opisuju iste ili slične demografske značajke (Hisrich, Peters, Sheperd, 2008):

- Demografski obrasci i odnosi:
 - dobro obrazovani, mnogi imaju i fakultetsko obrazovanje
 - spremni su financirati tvrtke iz bilo kojeg dijela svijeta
 - većina tvrtki koje financiraju nalazi se na udaljenosti od jednog dana putovanja
 - dobar dio pripada nekim klubovima anđela
- Evidencija o ulaganjima:
 - raspon ulaganja: 10.000 - 50.000 dolara
 - prosječno ulaganje: 175.000 dolara
 - jedno do dva ulaganja godišnje

- Poduzeća kojima daju prednost:
 - većinom financiraju poduzeća u začetima ili mlađa od 5 godina
 - najzanimljivija područja za ulaganje: proizvodnja (industrijski/komercijalni proizvodi), proizvodnja (potrošački proizvodi), energetska/prirodna sredstva, usluge, *softwer*
- Očekivanja vezana uz rizike/nagrade:
 - srednja 5-ogodišnja kapitalna dobit od 10 puta za tvrtke u začetima
 - srednja 5-ogodišnja kapitalna dobit od 6 puta za tvrtke mlađe od 1 godine
 - srednja 5-ogodišnja kapitalna dobit od 5 puta za tvrtke starosti od 1 do 5 godina
 - srednja 5-ogodišnja kapitalna dobit od 3 puta za ustaljene tvrtke starije od 5 godina
- Razlozi za odbijanje ponuda:
 - omjer rizika prema povratu je nedostatan
 - nedostatan upravljački tim
 - manjak zanimanja u postizanju dogovora oko cijene
 - neuspjeh u postizanju dogovora oko cijene
 - vlasnici ne pokazuju dostatnu predanost
 - nedostatno poznavanje područja poslovanja

2.2. Poslovni anđeli u odnosu na fondove rizičnog kapitala

„Rizični fondovi su međunarodno poznati pod nazivom *private equity* fondovi, a koji su Zakonom o investicijskim fondovima u RH definirani kao otvoreni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom. To su fondovi koji ulažu sredstva prikupljena od institucionalnih investitora (mirovinskih fondova, osiguravatelja i sl.), velikih kompanija te ponekad i fizičkih osoba koje ispunjavaju kriterij za kvalificiranog ulagača.“ (Makek, et al., 2011:6). Fondovi ulažu u (Makek et al., 2011):

- mala društva za pokretanje i rani razvoj ili ekspanziju mladog poslovanja (engl. *venture capital*)
- vlasničke vijednosne papira, manjinske udjele, zrelija društva koja traže kapital za širenje ili restrukturiranje poslovanje (engl. *growth capital*)

- vlasničke vrijednosne papire kao dijela transakcija u kojoj se aktivira drugo društvo, poslovna jedinica ili imovina od postojećih vlasnika tipično koristeći financijsku polugu (engl. *buyout*).

Glavna karakteristika fonda rizičnog kapitala je da kao institucionalni investitor ulaže vlasnički kapital na određeno vrijeme (3 do 7 godina), što ga zatim čini suvlasnikom u trgovačkom društvu u koje ulaže bilo stjecanjem vlasničkog udjela/dionica od postojećih vlasnika, bilo putem dokapitalizacije. Time fond od datuma ulaska u vlasničku strukturu dijeli poslovnu sudbinu tog društva. Fond sa posebnom zainteresiranošću sudjeluje u poslovanju društva, doprinosi rastu i razvoju poslovanja u svim segmentima u kojima za to ima kompetencije. Zbog činjenice da je fond rizičnog kapitala osnovan na određeni rok (10 godina), fond već na početku razmatranja prilika za ulaganje, u prvi plan stavlja mogućnosti i opcije za prodaju imovine u koju bi uložio. Fond ima mogućnost upravljati svojim ulaganjima, ima određene mehanizme kontrole i odlučivanja u društvu kako bi mogao utjecati da se nakon ulaganja u društvo zaista kreira dodana vrijednost koja će povećati vrijednost samog društva i generirati zaradu kod izlaza fonda (prodaje) iz vlasničke strukture. Fond ima mogućnost samostalno odrediti u kojem će trenutku prodati dionice/udjele u društvu – kada to smatra oportunističkim (<http://www.hbor.hr>).

Za razliku od fondova rizičnog kapitala, poslovni anđeli su poduzetnici koji su spremni uložiti kapital u mala poduzeća u početnoj fazi poduzetničkog pothvata. Nadalje, u tablici 1 prikazane su razlike između ta dva načina financiranja poduzetničkog projekta.

Tablica 1. Osnovne razlike između poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala

Karakteristika	Poslovni anđeli	Rizični kapital
Osoba	Poduzetnici	Investitori
Poduzeća	mala, početna faza	velika, zrela faza
Uloženi trud	Minimalan	Ekstenzivan
Lokacija investicije	Važna	nije važna
Ugovor	Jednostavan	Opsežan
Nadgledanje investicije	Aktivno	Strateško
Izlaz	nije važan	vrlo važan
Stopa povrata	nije važan	vrlo važan

Izvor: Kuratko, Hodgetts.: *Entrepreneurship: Theory, Process, Practice*

Tablica 1 prikazuje distinkcije između ulaganja poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala. „Poslovni anđeli su prvenstveno poduzetnici, dok su fondovi uglavnom investitori. Anđeli ulažu u početnim fazama, a fondovi ulažu novac u pothvat koji je već u zreloj fazi životnog ciklusa što znači da je poduzeće uigrano, da i dalje raste, ali po sve nižoj stopi. U zreloj fazi dolazi do usporavanja rasta kao rezultata promjena u različitim aspektima organizacije, kao što su financijska, strateška, strukturna i organizacijska dimenzija poslovanja. Zrela faza poduzeća ili faza konsolidacije je vrijeme u kojem fondovi ulažu iz razloga što je tada poduzeće već uspješno definiralo svoju poziciju na tržištu, odnosno posjeduje potrošače, tehnologiju i poziciju. Puno lakše je ulagati u toj fazi nego u početničkoj. Poslovni anđeli moraju svoju investiciju aktivno nadgledati zbog visokog rizika i početaka koji su najteži, dok je kod fondova nadgledavanje samo strateško. Fondovima izlaz i stopa povrata stvara vrlo važnu komponentu, a anđelima to ne predstavlja temeljni cilj.“ (Kuratko, Hodgetts, 2003)

2.3. Vrste poslovnih anđela

Postoji više vrsta poslovnih anđela, a Sorheim i Landström (2002) su u svojim istraživanjima identificirali sljedeće vrste poslovnih anđela, uzimajući kao kriterij investicijske aktivnosti i mjerodavnosti poslovnih anđela (Škrtić i Mikić, 2011):

- Loto anđeli – ograničenog su menadžerskog iskustva, ulažu mali dio svog bogatstva u tvrtke koje nisu visoko pozicionirane na tržištu dionica. Mediji su im izvor informacija o mogućnostima ulaganja, a njihova uključenost u poslovanje koje financiranju je neprimjetna.
- Anđeli trgovci – imaju ograničeno iskustvo u rukovođenju i inzistiraju na realizaciji visokog dohotka i bogatstva. To su investitori koji imaju visoku razinu investicijske aktivnosti jer prosječno ulažu 4, 5 puta u periodu od 3 godine. Često ulažu znatan dio svoje imovine u tvrtke koje nisu visoko rangirane na tržištu dionica, njihova uključenost u poslovanje je ograničena, a period ulaganja je manji od tri godine.
- Anđeli analitičari – oni posjeduju znatno menadžersko i poduzetničko iskustvo, ali ulažu malen dio svog bogatstva u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu dionica. Do informacija dolaze preko prijatelja i suradnika. Svoja ulaganja realiziraju s drugim investitorima na period od tri godine.
- Pravi poslovni anđeli – investitori s velikim menadžerskim i poduzetničkim iskustvom koji ulažu u suradnji s drugim neformalnim investitorima prosječno 7,3 puta u razdoblju od 3 godine. Oni imaju aktivnu ulogu u poduzeću koje financiraju, ističu se kao članovi odbora ili savjetnici. Razdoblje ulaganja je duže u usporedbi s ostale tri vrste anđela.

Poslovni anđeli kategorizirani su prema mnogim vrstama i metodologijama. Za poduzetnika je važno uvidjeti razliku među njima kako bi odabrali što boljeg i efikasnijeg investitora za svoje poduzeće ili pothvat (Škrtić, Mikić, 2011).

2.4. Snage i slabosti tržišta rizičnog kapitala u Europi

Najveći problem u suradnji između poslovnih anđela i poduzetnika koji traže sredstva je nedostatak sistematiziranih informacija. Iz tog razloga postoji velika potreba za smanjenjem informacijskih praznina. Većina bi rekla da je glavni problem nedostatak kapitala za ulaganje, ali statistički podaci o broju poslovnih anđela i količini novca koja je na raspolaganju za ulaganje govore suprotno. Upravo s tog razloga treba razmisliti koliko nedostatak kvalitetnih informacija koči razvoj tog dijela financijskog tržišta. Ono se može razviti samo boljom suradnjom i izvještavanjem javnosti (<http://www.poslovnidnevnik.hr>).

Nadalje, u tablici 2 prikazan je broj mreža poslovnih anđela u periodu od 1999. – 2004. godine što nam potvrđuje činjenicu koju smo prethodno naveli kako je glavni problem upravo nedostatak pravih informacija, a ne novac koji je potreban za ulaganje u projekte.

Tablica 2. Mreže poslovnih anđela u Europi

ZEMLJE	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Austrija	1	1	1	1	1	1
Belgija	4	6	7	7	7	5
Češka	0	0	0	1	1	2
Danska	0	1	4	6	8	8
Finska	1	1	1	1	1	1
Francuska	4	13	32	48	48	40
Njemačka	1	43	36	40	40	40
Grčka	0	0	0	0	0	1
Mađarska	0	0	0	1	0	1
Irska	1	1	1	1	3	1
Island	0	1	1	11	2	2
Italija	2	5	12	0	10	12
Luksemburg	0	0	0	0	0	1
Malta	0	0	0	1	1	1
Monako	0	1	1	1	1	1
Norveška	0	0	1	0	3	7
Poljska	0	0	0	1	0	1
Portugal	0	0	1	1	1	1
Slovenija	0	0	1	2	1	1
Španjolska	0	1	1	2	3	11
Švedska	1	2	2	2	9	28
Švicarska	1	3	3		3	7
Nizozemska	1	1	2	2	3	3
Velika Britanija	49	52	48	48	51	101
UKUPNO	66	132	155	177	197	277

Izvor: EBAN – European Business Angels Network, <http://www.eban.org>

Na temelju tablice možemo zaključiti kako je 1999. godine broj poslovnih anđela bio mali, sve zemlje osim Velike Britanije sa 49 mreža poslovnih anđela, nisu imale više od 4 registrirane mreže. 2000. godine Njemačka je registrirala 43 mreže poslovnih anđela čime se ukupan broj mreža u Europi znatno povećao. 2001. i 2002. godine Francuska povećava broj mreža, a Velika Britanija i dalje prednjači. Iz tablice jasno možemo vidjeti kako godinu za godinom ukupan broj mreža raste.

Danas se veličina i broj tih ulagača i mreža znatno povećao, dijelom i zbog ubrzane akumulacije bogatstva u raznolikim sektorima ekonomije. Jedno istraživanje o potrošačkim financijama pokazalo je kako neto vrijednost 1,3 milijuna američkih obitelji premašuje 1 milijun dolara. Te obitelji, koje predstavljaju oko 2 posto ukupnog stanovništva, većinu su svog bogatstva prikupile zaradom, a ne nasljeđivanjem, te su uložile oko 151 milijardu dolara u tvrtke izvan javnog sektora, za koje nisu pokazivale nikakav interes u upravljačkom smislu. Svake godine preko 100 000 zasebnih ulagača financira između 30 000 i 50 000 tvrtki, u ukupnim dolarskim iznosima koji iznose između 7 i 10 milijardi. S obzirom na te ulagačke sposobnosti, jako je važno upoznati značajke tih anđela. Jedan članak zaključuje kako dostupni ulagački novac anđela svake godine iznosi oko 20 milijardi dolara. Taj je iznos potvrdilo i drugo istraživanje, koje je naslutilo da postoji oko 250 000 ulagačkih anđela koji ulažu iznose od 20 do 50 milijardi godišnje, u oko 30 000 tvrtki. Nedavno istraživanje je pokazalo da se samo 20 posto ispitanih anđela voli specijalizirati u jednom gospodarskom području, pri čemu uobičajeni ulog u prvom krugu iznosi od 29 000 pa do 100 000 dolara (Hisrich, Peters, Shepherd, 2008).

3. UDRUŽIVANJA I MREŽE POSLOVNIH ANĐELA

Stvaranje mreže poslovnih anđela ovisi o jednom uvjetu, a to je zrelost tržišta rizičnog kapitala, a kao dio toga i tržišta poslovnih anđela. Taj uvjet je presudan na početku cijelog pothvata i o njemu ovisi na koji će se način stvoriti struktura za pokretanje mreže poslovnih anđela. Kad se utvrdi stanje tržišta i pažljivo procijeni koliki je potencijal i zainteresiranost tržišta za poslovne anđele, donosi se odluka o načinu na koji će se ta mreža utemeljiti. Prema Mason & Harison (1997) postoje dva načina tj. dvije inicijative putem kojih se može razviti mreža poslovnih anđela:

Javna inicijativa

- neophodna je ako se u zemlji tek razvija tržište rizičnog kapitala jer privatna inicijativa to ne može stvoriti
- najčešće djeluje na neprofitnom temelju, a cilj im je pokriti troškove. U pravilu javne inicijative i neprofitne mreže poslovnih anđela su manje i uključuju rane faze razvoja

Privatna inicijativa

- uključuju se kada već postoji razvijeno tržište rizičnog kapitala i kada je već stvorena barem jedna mreža poslovnih anđela te je stvorena osnovna struktura za razvoj drugih mreža
- djeluju kao komercijalne organizacije, usmjerene su na profit
- najčešće se uključuju u većim i kasnijim fazama poslova jer u ranim fazama razvoja postoji rizik da mreže neće uspjeti u popunjavanju financijskih praznina bez uplitanja javne inicijative

Prethodno su navedena dva osnovna načina s pomoću kojih se stvaraju osnove za stvaranje i razvoj mreža poslovnih anđela. Treba imati na umu da je na financijskim tržištima prisutna interakcija između svih sudionika pa je stoga vrlo teško i gotovo nemoguće odvojiti jednu inicijativu od druge. Upravo s tog razloga postoje različite alternativne strategije koje se koriste u stvaranju mreža. Najvidljiviji primjer tih alternativa je promjena usmjerenosti na profit, koja je prisutna u velikom broju mreža. Mreža može biti javna i neprofitna u ranijim fazama, ali se može razviti u privatnu profitnu mrežu u kasnijim fazama razvoja. No, treba imati na umu da se tržište poslovnih

anđela još uvijek nalazi u ranim fazama razvoja i rasta te je najveći broj mreža formiran na bazi javne inicijative.

3.1. Čimbenici koji utječu na start-up mreže

Iako mreže poslovnih anđela nastaju kao rezultat odgovora na potrebe tržišta te ispunjavanju nišu na tržištu, one se ipak ne mogu promatrati neovisno od tržišta unutar kojeg djeluju. Mreže djeluju sa svrhom da povećaju uspješnost razvoja poduzeća u ranim fazama razvoja i rasta, a samim tim da razviju i tržište rizičnog kapitala jer osiguravaju alternativni izvor kapitala. Razvoj mreža poslovnih anđela događa se u tri faze: 1) start-up; 2) razvoj i 3) rast. Svaka od ovih faza uključuje različite čimbenike unutar organizacije i u okolini te svi oni zajedno utječu na uspješnost mreže u svakoj pojedinoj fazi.

U fazi start-upa, na uspješnost mreže najviše utječe okolina, tj. potpora okoline. Uspješnost prije svega ovisi o javnoj inicijativi odnosno o vladinim razvojnim agencijama ili programima potpore koji su prijeko potrebni da bi se stvorila osnovna infrastruktura. Pomoć je u ovoj fazi vrlo važna iz razloga što se tijekom start-upa stvaraju različite financijske praznine, s obzirom da je vrlo teško točno procijeniti financijske izdatke, posebice u slučaju kada se tržište poslovnih anđela tek razvija pa tako ne postoji nijedna mreža poslovnih anđela na tržištu.

U fazi razvoja, najvažnija zadaća mreže je osiguranje dovoljno investicijskih prilika. U ovoj fazi najvažniju ulogu imaju inkubatori, istraživačke institucije i fakulteti koji opskrbljuju mreže prilikama za investiranje, što čini stranu ponude prilika. Na strani potražnje prilika za investiranje nalaze se prije svega poslovni anđeli, različiti fondovi rizičnog kapitala, banke, osiguravajuća društva ovisno o fazi razvoja u kojoj se nalazi projekt.

U fazi rasta, mreže traže vanjske investitore, koji su spremni sufinancirati projekte u koje se već investiralo sa strane jednog ili više anđela u mreži. U ovoj fazi se najčešće radi o većoj količini kapitala tako da se ti projekti financiraju iz nekoliko različitih izvora. Da bi se znalo razlikovati svaku od faza i način djelovanja za svaku potrebno je veliko znanje. Potreban je velik broj informacija o poslovnim anđelima i njihovom

investicijskom ponašanju. Isto tako je potrebno znanje o investicijskim potrebama svake faze kao i o investicijskim kriterijima svakog od ulagača (Ramadani, 2009).

3.2. Istraživanje potreba hrvatskih poduzetnika

Provedena je anketa (<http://vecernijelist.hr/POSLOVNI/200201/30/Pages/necebiti.html>, 2002) sa idejom da se dobiju podaci o prosječnom hrvatskom poduzetniku, s obzirom na činjenicu da su upravo poduzetnici oni koji trebaju koristiti usluge poslovnih anđela tj. pružati poslovnim anđelima priliku za investiranje. Deset pitanja zatvorenog tipa koncipirano je tako da se dobiju osnovni podaci o poduzećima ispitanika (veličina poduzeća, starost, financiranje pokretanja posla), ali također da se dobije uvid u zainteresiranost poduzetnika za alternativne načine financiranja, u ovom slučaju poslovne anđele.

Anketa je provedena na 40 ispitanika vlasnika poduzeća u Zagrebačkoj županiji te su rezultati bili slijedeći:

1. Malo poduzeće od 10 zaposlenih godišnje imalo je 62,5% ispitanika, srednje poduzeće imalo je 37,5% ispitanika, dok veliko poduzeće nije posjedovao niti jedan ispitanik.
2. Obzirom na starost poduzeća, 40% poduzeća posluje do dvije godine, 45% ih posluje od 2 do 5 godina, 10% ih posluje više od 7 godina.
3. Rezultati prikazuju da je 90% vlasnika imalo problema u prikupljanju sredstva, dok samo 10% nije imalo nikakvih problema na tom području.
4. Pokretanje posla 32,5% financiralo je vlastitim sredstvima, 37,5% ih je koristilo vlastita sredstva i posuđeni novac od prijatelja i obitelji, dok je 30% vlasnika koristilo bankarski kredit.
5. Za pojam poslovnih anđela nikad nije čulo 82,5% vlasnika poduzeća, samo 17,5% je poznavalo taj pojam.
6. Nakon kratkog uvoda i objašnjenja uloge poslovnih anđela, 37,5% vlasnika poduzeća bilo je zainteresirano za takav koncept financiranja, 50% ih nije bilo zainteresirano dok ih 12,5% nije imalo mišljenje o tome.

7. Na pitanje o pozitivnim stranama takvog načina financiranja 40,5% ispitanika navelo je znanje i iskustvo poslovnog anđela, njegova poznanstva u poslovnom svijetu te veću fleksibilnost vremenskog okvira povrata ulaganja.
8. Na pitanje o negativnim stranama takvog načina financiranja, odgovori su bili različiti. 40% ih je izjavilo da ne želi da im netko govori što da rade u svom poduzeću, te da su skeptični prema znanju i sposobnostima poslovnih anđela, 10% ih je također izjavilo da ne želi da im netko govori što da rade, ali su također istaknuli da se boje gubitka kontrole nad poduzećem, 7,5% ispitanika je osim navedenih odgovora izjavilo da se boji samog gubitka poduzeća.
9. Kada bi danas osnivali poduzeće 60% vlasnika ne bi prihvatilo pomoć poslovnih anđela, 22,5% vjerojatno bi, dok 17,5% ne zna.
10. Da imaju dovoljno financijskih sredstava da postanu poslovni anđeli, 12,5% ispitanika bi postali poslovni anđeli, 35% ne bi, dok ih više od polovice 52,5% ne zna.

Na temelju ovog ograničenog uzorka istraživanja ipak se može zaključiti da poduzetnik u Zagrebačkoj županiji posjeduje malo poduzeće do 10 zaposlenih. U prosjeku vijek postojanja poduzeća ne prelazi 5 godina. Prema ovom profilu poduzetnika, može se zaključiti da poduzetnici nisu prošli fazu rasta, te da se vjerojatno nalaze u fazi stagnacije. Jedan od razloga te stagnacije je i činjenica da je 91% poduzetnika imalo problema s financiranjem start-upa, te se pribijavaju ponovnog prolaženja kroz taj proces da bi financirali rast. Samo 6 poduzetnika od njih 40 je poznavalo pojam poslovnih anđela, no treba napomenuti da su ti ispitanici bili studenti Visoke škole za ekonomiju poduzetništva. Na osnovi toga može se zaključiti da je prosječan poduzetnika, prema ovoj anketi, neinformiran te mu nisu poznati drugi izvori financiranja osim bankarskih kredita. Nakon što je svakom od poduzetnika ukratko objašnjen koncept poslovnih anđela, samo 37,5% poduzetnika se zainteresiralo za koncept poslovnih anđela.

Na osnovi ovih podataka, ali i na osnovi razgovora sa poduzetnicima, može se reći da nisu previše zainteresirani za poslovne anđele, a ni za rizični kapital. Nažalost prosječni poduzetnik u Hrvatskoj još je uvijek nedovoljno informiran i zainteresiran za promjene u poduzetništvu. Ovi podaci su zaista zbrinjavajući i ne govore u prilog osnivanja mreže poslovnih anđela. Glavni problem leži u nedovoljnoj informiranosti. Jasno je da za

provedbu neke inicijative mora postojati interes ciljne skupine, u ovom slučaju poduzetnika. Pregledom tržišta zaključujemo da je potreba za poslovnim anđelima u Hrvatskoj velika i alarmantna, ali je problem u nedovoljnom obrazovanju poduzetnika. Trebala bi se provoditi agresivnija promidžba tog alternativnog načina financiranja, upravo na način na koji to čine banke. Poduzetnike treba informirati kako bi poslovali što stručnije, transparentnije te kako ne bi bili u strahu od gubitka vlasništva ili kontrole nad vlastitim poduzećem.

3.3. Razlozi koji sprječavaju hrvatske poduzetnike da postanu poslovni anđeli

Nekoliko je razloga zašto u Hrvatskoj nema više poslovnih anđela (Gavranov, Gregov, 2005). Prva je nedostatak tradicije kapitalizma i poduzetništva te niska razina poduzetničke kulture uopće.

U zapadnim ekonomijama poslovni anđeli su menadžeri i poduzetnici pri kraju svoje poslovne karijere, s velikim iskustvom i stečenim kapitalom koji mogu uložiti u projekte. Jednostavna mjera poticanja ovakvih ulaganja mogla bi biti porezna olakšica kakve imaju neke savezne države u SAD-u ili *matching* programi kojima država za svaki uloženi iznos ulaže isti toliki u projekt, ne tražeći ništa zauzvat. Takvih primjera ima u Njemačkoj, Španjolskoj, Srbiji za ICT projekte. Takvih mjera u Hrvatskoj nema, što uvelike unazaduje cijeli proces stvaranja pozitivne klime za alternativne načine ulaganja i egzistiranja većeg broja poslovnih anđela. Hrvatska nije dovoljno osviještena koliko bi joj ovakva ulaganja pomogla u gospodarskom rastu i razvoju.

4. HRVATSKA MREŽA POSLOVNIH ANĐELA „CRANE“

Neprofitna udruga koja okuplja poslovne anđele iz Hrvatske i inozemstva koji imaju interes ulagati u inovativne projekte u ranom stadiju razvoja. CRANE je pokrenut zajedničkom inicijativom partner institucija Agencije za promicanje izvoza i ulaganja, Poteza Venture, Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije, Udruge za poticanje softverskog i online poduzetništva „Intium“ i uspješnih poduzetnika Damira Sabola i Hrvoja Prpića.

Poslovni anđeli su neformalni individualni investitori koji pružaju (<http://www.crane.hr>):

1. *know now* (tehničko i poslovno znanje, poznavanje određene industrije, poslovne kontakte)
2. ulaganje u rasponu od 25 000 do 250 000 eura (više ulagača – sindicirano ulaganje)

4.1. Ciljevi, misija i vizija CRANE-a

Ciljevi CRANE-a su poticanje i razvoj inovativnog poduzetništva u Republici Hrvatskoj, pružanje pomoći poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji, realizaciji zanimljivih projekata te pružanje pomoći poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal.

„Misija: spajanje ambicioznih poduzetnika sa inovativnim projektima i investitora koji će u njih uložiti svoj novac, ekspertize, vještine i poslovne kontakte.

Vizija: postati prepoznatljiv izvor financiranja u inovativne projekte u ranim fazama razvoja i na taj način stvoriti značajan broj novih poduzetnika koji su na pravom putu prema uspjehu.“ (<http://www.crane.hr>)

4.2. Aktivnosti mreže poslovnih anđela

„Male i srednje tvrtke su pokretači hrvatskog gospodarstva: čine 99,4% svih registriranih tvrtki, zapošljavaju 64,7% svih zaposlenih, ostvaruju 44% BDP-a u 40,5% izvoza (MINGORP, 2006.)“. S druge strane, male i srednje tvrtke se suočavaju s problemom pokrivanja nedostatka kapitala, pogotovo u start-up fazi, budući da banke traže kolateralu, a fondovi rizičnog kapitala teže većim investicijama u kasnijoj, manje

rizičnoj fazi poslovanja. Poslovni anđeli imaju strategiju identifikacije potencijalnih projekata, rade selekciju kvalitetnih projekata prema kriterijima za odabir projekata i interesa investitora, organiziraju predstavljanja selektiranih projekata, organiziraju edukacije mladih poduzetnika koji žele pokrenuti biznis, pomažu investitorima prilikom sindiciranja poslovnih dogovora surađuju sa EBAN-om - mrežama poslovnih anđela u Europi i SAD-u, te fondovima rizičnog kapitala, u regiji i Europi. Isto tako poslovni anđeli surađuju sa raznim partnerima, sveučilištima, institucijama i tvrtkama koje imaju interes razvoja malog i srednjeg inovativnog poduzetništva (<http://www.crane.hr>).

Savjeti za tražitelje financijske podrške (<http://www.crane.hr>):

- Izraditi poslovni plan koji naglašava održivu prednost nad konkurencijom. Malo koji poduzetnik uspije nagovoriti privatnog ulagača, a da nije jasno definirao tržišne okolnosti svojeg projekta i pokazao da njegov projekt ima jasnu prednost pred konkurencijom.
- Uvijek treba imati na umu da imati dobru ideju nije uvijek dovoljno za dobivanje kapitala od privatnih ulagača te treba pružiti dokaz vrijednosti vlastitog projekta. U ulagačkom svijetu poznato je da su dobre ideje brojne, a kvalitetna izvedba je rijetkost.
- Treba biti svjestan da prikupljanje kapitala podrazumijeva i troškove (usluge profesionalaca koji izrađuju troškovnik, šalju i primaju korespondenciju, obavljaju telefonske razgovore, daju pravne savjete).
- Treba kontaktirati anđele koji su pogodni za određeni projekt jer kriterij kojim se anđeo rukovodi je naklonost prema određenoj djelatnosti s kojom se i sam bavi ili se bavio.
- Projektu se treba posvetiti tri do šest mjeseci i raditi na njemu 50 do 70 posto svog radnog vremena.
- U svoj poslovni projekt trebalo bi uložiti i nešto vlastitog novca, do 20 posto, kako bi ga ulagači shvatili ozbiljno jer preuzima rizik kao i oni.

CRANE u završnim pregovorima određuje tip investicije: individualna ili sindicirana. Dogovara se oko udjela, oblika društva, oblika funkcioniranja te se skapaju društveni i međuvlasnički ugovori.

4.3. Proces od prijave projekta do investicije

„Poduzetnik prvo prijavljuje projekt na stranici [www.crane.hr/prijava] sa svim podacima u sustav „Gust“ kojeg koriste mreže poslovnih anđela u više od 45 zemalja. Prijava projekta je jedini način na koji investitori mogu primiti projekt. Na taj način projekt je vidljiv članovima CRANE-a koji ga međusobno komentiraju i ocjenjuju. Ako se nekome od njih sviđa projekt mogu stupiti direktno u kontakt s poduzetnikom ili će poduzetnik biti pozvan na *showcase*^{III}. Poduzetnici održe prezentaciju pred investitorima koji nakon toga postavljaju određena pitanja kako bi saznali više o projektu. Ako netko od investitora bude zainteresiran za projekt, on stupa u kontakt s poduzetnikom i počnu pregovori oko uvjeta investiranja. Nakon što se dogovore sve pojedinosti slijedi investicija u projekt. Poslovni anđeli ulažu novac koji nazivamo pothvatni kapital. On se najbolje može okarakterizirati kao dugoročna ulagačka disciplina koja se obično događa u razdoblju od pet godina, a prisutna je u stvaranju kompanija u početnoj fazi, proširenju i revitalizaciji postojećih tvrtki te u LBO financiranju velikih korporacija i tvrtki u privatnom vlasništvu.“ (<http://www.crane.hr>)

^{III} *Showcase*; predstavljanje najboljih i najviše ocijenjenih projekata pred investitorima

4.4. Predstavnici mreže CRANE

U nastavku rada su navedeni predstavnici CRANE-a.

Slika 1. Mihovil Baračić



Izvor: <http://www.crane.hr>, preuzeto: 25.11.2014.

Mihovil Baračić je 2013. godine jednoglasno izabran za predsjednika CRANE-a. Baračić ima 15 godina radnog iskustva u financijskom sektoru gdje je upravljao brokerskim kućama i investicijskim fondovima. Istovremeno je bio član 29 nadzornih odbora od čega se izdvaja Petrokemija. Uz ulaganja na tržištu kapitala kontinuirano je ulagao u razne investicijske projekte. U CRANE se učlanio 2009. godine sa željom da potencijalnim projektima pruža svoje poslovne veze, znanje, iskustvo i kapital te time pomogne pokrenuti ili razviti projekte. Svojim članstvom u udruzi pokušava hrvatskoj javnosti približiti ulaganje putem mreže poslovnih anđela. Suosnivač je Zagrebačkog inkubatora poduzetništva (ZIP), investirao je u hrvatski startup „Greenpie“. „Greenpie“ je web-aplikacija koja nutricionistima omogućava automatizaciju savjetovanja u prehrani. „Greenpie“ je stoga jedino rješenje na tržištu koje nutricionistima omogućava automatsko praćenje i komuniciranje s klijentima u stvarnom vremenu u sklopu interaktivnog dnevnika prehrane (<http://www.crane.hr>).

Slika 2. Saša Cvjetojević

Izvor: <http://www.crane.hr>, preuzeto: 25.11.2014.

Saša Cvjetojević uspješan je poduzetnik s dugogodišnjim iskustvom u zdravstvenom sektoru, mobilnim telekomunikacijama te u distribuciji robe široke potrošnje. Vlasnik je i suvlasnik nekoliko tvrtki te zdravstvenih ustanova koje posluju na hrvatskom tržištu. Specijaliziran je za upravljanje ljudskim resursima, upravljanje projektima i zdravstvenim institucijama, te poslovne pregovore. Aktivan je član CRANE-a. Tijekom dosadašnjeg investiranja, stekao je iskustvo u predstavljanju projekata investorima na EU i SAD tržištu. Neki od projekata u koje je investirao već posluju kao etablirane tvrtke na domaćem i stranim tržištima. Član je Hrvatske udruge poslodavaca te Hrvatskog društva za farmaciju i ekonomiku zdravstva. Dopredsjednik je Udruge ljekarnika u Hrvatskoj udruzi poslodavaca. Kao predsjednik Udruge ljekarnika u dva mandata, do 2012. godine, bio je član Vijeća članica HUP-a, te je sudjelovao u radu Gospodarsko socijalnog vijeća. Sudjelovao je u upravljanju Hrvatskim zavodom za zdravstveno osiguranje HZZO, kao član Upravnog vijeća u četiri mandata, do 26.01.2012. godine. Sudjeluje na mnogim regionalnim i svjetskim konferencijama vezanim za pitanje zdravstva, upravljanja u zdravstvu, socijalne i mirovinske politike. Uključen je mnoge projekte u informatizaciji zdravstva i poboljšanju efikasnosti zdravstvenih sustava. Radio

je kao konzultant na nekoliko projekata domaćih i međunarodnih tvrtki i organizacija vezanih za poslovanje u zdravstvu. Sudjelovao u pregovorima za pristupanje EU kao član radne skupine u poglavlju Zaštita potrošača i zdravlja. 2012. godine sa još trojicom suosnivača pokreće ZIP, Zagrebački inkubator poduzetništva, gdje radi na mentoriranju i pomaganju mladim poduzetnicima. Formalno obrazovanje stjecao je na Zagrebačkom sveučilištu, gdje je poslije završenog studija ekonomije na Ekonomskom fakultetu završio poslijediplomski studij i stekao diplomu iz zdravstvenog menadžmenta na Medicinskom fakultetu. Završio je i trening program iz upravljanja ljudskim resursima na Međunarodnom institutu za menadžment – Nicosia – Republika Cipar (<http://www.crane.hr>).

Slika 3. Hrvoje Prpić



Izvor: <http://www.crane.hr>, preuzeto: 25.11.2014.

Prpić je jedan od najpoznatijih poslovnih anđela i uspješnih poduzetnika u Hrvatskoj. Jedan je od predstavnika CRANE-a te osnivač HG spota, partner je u Trillenumu – futurističkom 3D web mailu te investitor u mnogim projektima. U osnivanje CRANE-a se uključio iz altruizma jer smatra da može pomoći mladim ljudima da uz puno rada i truda naprave nešto u životu. Prpić prognozira da će CRANE za 10-15 godina biti vrlo bitna organizacija u Hrvatskoj sa oko 100-tinjak investitora godišnje koji će investirati u

isto toliko projekata i na taj način stvarati 100-tinjak uspješnih poduzetnika godišnje. On želi biti dio te evolucije, sudjelovati, pomoći i gledati kako se razvija taj način poduzetništva i investiranja (<http://www.crane.hr>).

Slika 4. Damir Sabol



Izvor: <http://www.crane.hr>, preuzeto: 25.11.2014.

Damir Sabol osnivač je prvog i zasad najozbiljnijeg T-Comova konkurenta - Iskon interneta. Ideja o osnivanju vlastite internetske tvrtke nastala je u vrijeme globalnog buma dot-com kompanija kada je, zajedno s nekoliko kolega, radio na elektronskom biltenu (BBS) nevladine udruge Zamir.net. U to je vrijeme završavao studij na Elektrotehničkom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu i iskustvo u Zamiru, gdje su mu dopustili da se i za vlastite potrebe služi njihovom opremom, bilo je dragocjeno. Kako bi prenio mogućnosti BBS-a na internet, odlučio je osnovati vlastitu tvrtku. Nakon uspješnog starta i početne borbe s regulatorima i HT-ovim tada još ozakonjenim monopolom, uspio je, uz pomoć fondova koji su ulagali u europske tranzicijske zemlje, ustrojiti tvrtku koja je postala ozbiljan konkurent svemoćnom T-HT-u. Štoviše, toliko ozbiljan da je divovska korporacija nedavno odlučila izdvojiti velik paket novca kako bi Iskon otkupila od vlasnika i učinila ga dijelom svojega portfelja. Sabol je osmislio aplikaciju „PhotoMath“, koju je predstavio u Londonu i koja je osvojila svijet. Sabol je između ostalog i suosnivač ZIP-a (<http://www.crane.hr>).

Slika 5. Dražen Topčić

Izvor: <http://www.crane.hr>, preuzeto: 25.11.2014.

Dražen Topčić je kao student osnovao poduzeće za proizvodnju i otkup poljoprivrednih proizvoda namijenjenih izvozu. Poslije toga se bavio zastupanjem i distribucijom proizvoda Burmah oil Castrol, Daihatsu, Kawasaki, a nakon pozicioniranja brendova na tržištu prodaje distribucijski dio poslovanja te se fokusira na poslove zastupanja i posredovanja u osiguranju. U CRANE se uključio zbog osobnih sklonosti podupiranju novih inovativnih poslovnih ideja, zbog stvaranja novih vrijednosti te želje da bude među prvima u implementaciji novih tržišno provedenih poslovnih planova (<http://www.crane.hr>).

Slika 6. Robert Slavečki

Izvor: <http://www.crane.hr>, preuzeto: 25.11.2014.

Robert Slavečki je suosnivač izdavačke kuće „Vidi te investor“ i suosnivač tvrtki Axios i Obvius. Suosnivač je nagradnih natječaja Vidi Web Top 100, Vidi e-novation, Premijerove web nagrade. Pokretač je i suosniva i idejni začetnik projekta certificiranja Best Buy Award i istraživačke metode DEEPMA (Deep Mind Awareness). Razlog uključivanja u CRANE je njegovo vjerovanje da se tu negdje iza ugla skriva hrvatski „Skype“ ili „Facebook“ te da će kroz naredne dvije do tri godine biti svjedoci njegovom rađanju i odrastanju (<http://www.crane.hr>).

Slika 7. Davorin Štetner

Izvor: <http://www.crane.hr>, preuzeto: 25.11.2014.

Davorin Štetner je vrlo mlad imao poslovno iskustvo. S 20 godina u Zagrebu pokrenuo je projekt „KREATOR studio“ za dizajn i promociju koji posluje i danas. 2005. godine pokrenuo je regionalne novine, a u listopadu 2007. preuzeo je regionalnu TV postaju TV PLUS. Tri i pol godine na televiziji obnaša dužnost direktora i glavnog urednika. Početkom 2001. samostalno je krenuo u pregovore za dobivanje medijskih prava prvenstva Formule 1 što mu i polazi za rukom te potpisuju izravni ugovor s Formula One World Championship LTD. Ovime postaje ekskluzivni vlasnik prava Formule 1 na period od tri godine za teritorij Hrvatske, a kao 29-godišnjak postaje najmlađi vlasnik prava F1 u svijetu. Vlasnik je i direktor KREATOR grupe u sklopu koje posluje nekoliko tvrtka. Više od 3 godine obnašao je dužnost člana Audiovizualnog vijeća Hrvatske. U prosincu 2011. imenovan je članom Upravnog odbora Hrvatskog auto i karting saveza. Osim navedenog Davorin je avanturist, pilot i skiper (<http://www.crane.hr>).

5. ULAGANJA CRANE-A

U nastavku je dan prikaz različitih investicija mreže poslovnih anđela u Hrvatskoj. Svako od ulaganja je pobliže objašnjeno.

5.1. Entrio

Početak ove ideje seže u 2011. godinu kada su dvoje entuzijasta sjeli za stol i odlučili promijeniti način na koji kupujemo i koristimo ulaznice. U tom sustavu Entrio je punom parom razvijao novi proizvod sljedećih šest mjeseci. Entrio je službeno postao tvrtka, preselio se u novi ured u Tehnološkom parku. Projekt je dobio mnoga priznanja, od čega se mora izdvojiti najznačajnija investicija poslovnih anđela te ulazak u finale slovenskog Mini Seedcampa. Od listopada 2011. preko Entria je uspješno organizirano više stotina raznih događaja kroz koje je prošlo preko četiri tisuće zadovoljnih korisnika sustava.

Entrio tehnologije d.o.o. omogućava i provodi promotivnu prodaju proizvoda/usluga kao posrednik u ime i za račun Organizatora putem internet stranica <http://www.entrio.hr> i povezanih stranica. Sustav Entrio je namijenjen prvenstveno organizatorima događaja poput okupljanja, proslava, konferencija, seminara kojima omogućuje poticanje prijave, prodaju ulaznica i popratnih proizvoda te brojne analitičke i prateće alate za povećanje produktivnosti njihovog događaja. Entrio omogućava svim korisnicima jednostavnu pretragu trenutno dostupnih događaja te kupnju ponuđenih proizvoda/usluga putem interneta (<http://www.crane.hr>).

5.2. Once football

Nakon Entrija poslovni anđeli uložili su na isti način u Once football, projekt nogometnih statistika.

Tvrtka ONCE sport d.o.o. napravila je jedan od najsofisticiranijih *softwarea* za analizu nogometnih utakmica. Stručni tim ljudi obrađuje svaku sekundu i svaki potez, a preciznost i kvaliteta obrade utakmice rezultira trajanjem analize od sedam sati. Dobiveni rezultati se prezentiraju preko ONCE football aplikacije koja je postala dostupna cijelom svijetu na iTunesu za iPadu u svibnju 2012. godine. Aplikacija ima sljedeće verzije računala: Free, Football fan, Scout, Proscout, Player account i Teams i prodana je u više od šest zemalja (<http://www.crane.hr>).

5.3. WhoAPI

Sustav koji se bavi pretraživanjem podataka o domenama i serverima, zbog čega je zanimljiv tvrtkama poput hosting providera koji rade s velikim brojem domena ili servera.

S WhoAPI projektom želi se izgraditi platforma na kojoj će junior developeri biti u mogućnosti napraviti zanimljive i profitabilne servise. Potencijal ovog projekta prepoznao je Mihovil Barančić, predsjednik Hrvatske mreže poslovnih anđela, koja je mladim poduzetnicima osim novčane nagrade osigurao i ured u Znanstvenotehnolojskom parku u Rijeci. Mladi Riječani Duškić i Budimilić godinu su dana istraživali tržište te su izradili funkcionalni prototip kojeg su stručnjaci iz Europe i svijeta predstavili u Berlinu, Pragu, Ljubljani i Zagrebu. Za njihov projekt do sada su interes pokazali hosting lideri u Europi i tvrtke koje se bave domenama u SAD-u, Velikoj Britaniji i Indiji. U listopadu 2011. godine su svoj prvi poduzetnički projekt GEM Studio prodali Avalonu, jednoj od vodećih hrvatskih i regionalnih web hosting tvrtki, koja je tako povećala svoj portfolio za još 1200 internetskih domena koje se nalaze na serverima GEM Studia. Za potrebe WhoAPI projekta osnovali su novu tvrtku pod nazivom Pametni upiti d.o.o. Poslovnim anđelima njihov projekt nije prvo, već jedanaesto ulaganje u mlade poduzetnike. U projekt su uložili 300 000 kuna (<http://www.crane.hr>).

5.4. Ekoval

Ekoval predstavlja suho pranje vozila. To je potpuno nova ekološki prihvatljiva vrsta usluge u Hrvatskoj, koja je svoju primjenu našla u modernom svijetu već zadnjih 15 godina zbog svojih nemjerljivih komparativnih prednosti u odnosu na tradicionalne načine pranja vozila. Ova tehnologija „suhog pranja“ osigurava mobilnost u pružanju usluge, uštedu vremena i goriva potrebnog kod odvoženja vozila na fiksirana mjesta pranja i za razliku od tradicionalnog načina pranja vodom, potpunu uštedu vode uz korištenje ekološki prihvatljivih i potpuno bezopasnih sredstava te posebnu zaštitu vozila od padalina i prašine uz dugotrajni sjaj (<http://www.crane.hr>).

5.5. Off space

Prvi projekt realiziran kroz udrugu poslovnih anđela. Projekt je predložen od strane poduzetnika Vedrana Rezara, a prihvatio ga je Hrvoj Prpić, jedan od suosnivača poslovnih anđela i osnivač HGspota. Od poslovnog plana do kompletne implementacije proteklo manje od pet mjeseci, a to se može zahvaliti velikom iskustvu svih involviranih subjekata. Off space je skup usluga za male tvrtke, poduzetnike individualce te konzultante kojima usluge omogućuju velike uštede u poslovanju i neizmjereno povećavaju efikasnost. Korištenjem Off space usluga moguće je smanjiti broj zaposlenih te istovremeno povećati produktivnost i povećati profesionalni imidž. Tvrtka od 2-3 zaposlena korištenjem usluga može smanjiti troškove za oko 50 000 kuna godišnje. Tvrtka vrlo uspješno posluje na lokalnom zagrebačkom tržištu, a nude i virtualne urede (<http://www.crane.hr>).

5.6. Hipersfera

Hipersfera d.o.o. je mlado R & D poduzeće iz Zagreba koje se bavi razvijanjem autonomne stratosferne letjelice – platforma koja će zamijeniti satelite i zrakoplove u industriji daljinskih istraživanja (5,5 milijardi dolara u 2009.). Platforma predstavlja lagane zračne brodove na visini od 33 kilometara – „oko na nebu“ i stalno nadgleda određeno područje, pobijedi satelite i zrakoplove, kako u cijeni tako u performansama (<http://www.crane.hr>).

5.7. SalesPod

SalesPod.net je nastao kao rezultat želje da se vrhunska informatička podrška mobilnom poslovanju pruži svim tvrtkama bez obzira na njihovu veličinu. SalePod.net omogućava praćenje rada radnika na terenu i izradu obrazaca kojima svaki korisnik u stvarnom vremenu prikuplja podatke relevantne za njegovo poslovanje. Podržava veleprodaju i maloprodaju, više načina isporuke i plaćanja. Prodajne uvjete i cjenike moguće je prilagoditi svakom kupcu. Uz velik broj funkcija i mogućnosti prilagodbe zadržava jednostavnost i lakoću korištenja. SalePod.net je sklopio partnerski ugovor o razvoju specifičnih mobilnih aplikacija sa Vipnetom, što je za sada rezultiralo izradom dvije brendirane aplikacije – VIP nadzor prodaje i VIP nadzor radnog vremena. Krenuli

su u osvajanje inozemnih tržišta te su otvorili urede u SAD-u i Poljskoj (<http://www.crane.hr>).

5.8. Aronia distribucija d.o.o.

To je poduzeće koje je suorganizator uzgoja, prerade i distribucije bobičastog voća aronije na najvećoj ekološkoj plantaži aronije u Hrvatskoj površine 1,5 ha u vlasništvu Obiteljskog poljoprivrednog gospodarstva Medić u Velikom Vukovju kod Garešnice. Aronija je bobičasto voće sa izrazitim ljekovitim svojstvima te voće sa najviše antioksidansa. Mihovil Baračić je uložio 400 000 kuna u ovaj isplativi projekt (<http://www.crane.hr>).

5.9. Naklikaj

Servis za potpunu jednostavnu, bezbolnu i uvjerljivo najjeftiniju izradu prezentacijskih web stranica. Omogućava potpunim početnicima posve samostalnu izradu modernih i kvalitetnih web stranica bez ikakvog tehničkog predznanja, a osnovni paket je dostupan besplatno. Namijenjen je privatnim osobama, malim i srednjim tvrtkama, blogerima i svima ostalima koji traže jednostavan, jeftin i brz način da se predstave na internetu. CRANE je uložio u 9 projekata u kojih je uloženo više od 730 tisuća eura (<http://www.crane.hr>).

6. EUROPSKA I SVJETSKA UDRUŽENJA POSLOVNIH ANĐELA

LBA – *London Business Angels*, najstarija i najuspješnija mreža poslovnih anđela u Velikoj Britaniji koja od 1982. godine povezuje visokorastuća mala i srednja poduzeća te u njih investira kapital, stručnost i iskustvo poslovnih anđela. LBA godišnje zaprima više od 1000 poslovnih planova koji se pažljivo selektiraju i svode na brojku od 40, 50 poslovnih planova koje se zatim prezentiraju potencijalnim ulagačima. Oni se fokusiraju na ulaganja u *web, mobile, software, madtech, cleantech*.

Od 2000. godine investitori LBA su financirali preko 175 kompanija, u iznosima preko 35 milijuna funti. U slijedećoj tablici navedeno je nekoliko investicija LBA fondova u različite kompanije, u različite sektore po godinama, te su navedeni iznosi investicija.

Tablica 3. Ulaganja LBA fondova

Kompanija	Sektori	Iznos investicije u funtama
Investicije 2011. Godine		
Eykona Tehnologies	<i>Medtech</i>	60 000
Syrinix	<i>Cleantech</i>	60 000
IPadio	<i>TMT</i>	90 000
Electrospinning Company	<i>Nanotech</i>	73 000
Investicije 2012. godine		
Momentum Bioscience	<i>Medtech</i>	100 000
Camstent	<i>Medtech</i>	68 000
Phase Vision	<i>TMT</i>	100 00
Michelson Diagnostics	<i>Medtech</i>	55 000
Isotera	<i>Cleantech</i>	75 000
Investicije 2013. godine		
Lumejet	<i>Printing</i>	90 000
Syrinix	<i>Cleantech</i>	90 000
OR Productivity	<i>Medtech</i>	90 000
Trident Energy	<i>Cleantech</i>	65 000
Glopho	<i>Digital</i>	48 000
Sphere Fluidics	<i>Life sciences</i>	48 000

Izvor: <http://www.lbangels.co.uk/portfolio>, preuzeto 22.03.2015.

ABAN – Austrian BA Network - formiran 1997. godine, predstavlja više od 200 individualnih anđela investitora kao članova nacionalnih usluga.

AEBAN – Spain BA Network, formiran 2008. godine predstavljajući 26 španjolskih mreža poslovnih anđela te 1000 anđela iz španjolskih regija.

APBA – portugalska udruga poslovnih anđela, formirana 2006. godine, predstavlja portugalske mreže poslovnih anđela.

BAND – bila je prva njemačka mreža poslovnih anđela u Europi, osnovana 1998. godine.

BANN - nizozemska mreža poslovnih anđela, predstavlja otprilike 2500 aktivnih i manje aktivnih poslovnih anđela.

BEBAN - izvorno su započeli 1998. kao britanska neprofitna udruga poslovnih anđela, dok nije otkupila sve britanske mreže poslovnih anđela.

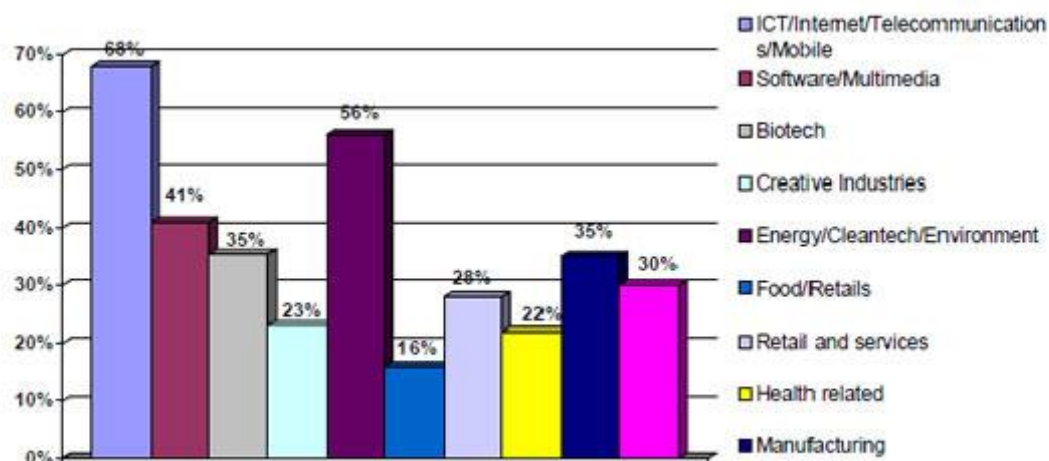
FRANCE ANGELS - započela je s radom 2001. godine i predstavlja 84 grupe poslovnih anđela i 4500 anđela.

IBAN - formirana u Italiji 1999. godine, danas okuplja oko 450 anđela investitora.

LINC SCOTLAND - nacionalna udruga poslovnih anđela u Škotskoj, utemeljena 1993. godine. Članstvo je organizirano u 19 strukturiranih grupa koje sadrže oko 800 pojedinačnih investitora.

Nadalje su na slici 9 prikazane djelatnosti u koje ulažu poslovni anđeli u različitim dijelovima svijeta.

Slika 8. Vrste djelatnosti u koje ulažu poslovni anđeli



Izvor: <http://www.eban.org>, preuzeto: 25.11.2014.

Tablica prikazuje profil djelatnosti u koje su poslovni anđeli ulagali 2008. godine. Vidljivo je da je najveći postotak ulaganja u telekomunikacijske/internetske djelatnosti (68%), a najmanji postotak (16%) u proizvodnju.

7. ZAKLJUČAK

U Hrvatskoj poslovni anđeli tek proteklih nekoliko godina dolaze do izražaja. Hrvatska ne omogućava brz razvoj alternativnog načina ulaganja jer u odnosu na samo susjedne zemlje, Sloveniju i Srbiju koje imaju podršku države kroz sustav oporezivanja i novčanih subvencija, poslovni anđeli se ovdje moraju snalaziti sami. Ne pomaže im ni nerazvijena poduzetnička kultura, niti mentalitet današnjih poduzetnika koji su u strahu da im netko ne ukrade ideju ili preuzme poduzeće. Hrvati su još uvijek skloniji bankarskim kreditima. Javnost bi se trebalo informirati o poslovnim anđelima i njihovim karakteristikama kako bi ljudi dobili sliku drugih načina financiranja svojih startupova. Danas mladi ljudi, s puno odličih ideja dobivaju priliku za investiciju preko CRANE-a. Članovi CRANE-a su poduzetnici, altruisti kojima je cilj pomoći mladim ljudima da započnu vlastiti posao. Većinom to čine iz zadovoljstva, surađujući sa mnogim mrežama, bankama, financijskim institucijama sa svrhom podizanja novog poduzeća na vlastite noge. Mladi ljudi su ti koji uviđaju istinsku važnost poslovnih anđela pa prijavom svojih poslovnih planova konkuriraju za dobivanje investicije. Za svoju ideju moraju znati odabrati pravi tip poslovnih anđela. Anđeli se uvelike razlikuju od drugih načina financiranja koji su objašnjeni u ovom radu. Oni su nasebični, i zarada im nije jedini razlog za investiranje u projekat.

Ono što do ove godine u Hrvatskoj nije postojalo su olakšice i potpore za poduzetnike početnike i njihove ulagače, investitore, poslovne anđele. Odlukom Vlade, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo otvorenim pozivom dodjeljuje bespovratnu potporu u svrhu poticanja ulaganja u vlasnički kapital malog gospodarstva od strane prihvatljivih ulagača (poslovni anđeli, sindikati poslovnih anđela, korporativni ulagači, ostale fizičke osobe) radi daljnjeg razvoja i/ili komercijalizacije inovativnog proizvoda ili usluge.

Na temelju ovog istraživanja može se reći kako u Hrvatskoj postoji mnogo talenata i inovatora koji imaju i želju da im se ona ostvari. Spremni su raditi na njoj, što dokazuje i brojka financiranih projekata od strane hrvatskih poslovnih anđela. O kvaliteti financiranih projekata govori i medijska pozornost posvećena nekolicini hrvatskih projekata te razna priznanja.

Danas je važno ulagati u visoku tehnologiju i ne zaostajati za svijetom. Brzina kojom se širi visoka tehnologija je brzina munje. Internet, robotizacija, autoindustrija su grane koje donose novac. Važno je imati dobru ideju, raditi na njezinom usavršavanju, proispitati je i naći odgovarajućeg anđela da uloži kapital u pokretanje startupa. Važno je da država uvidi kvalitete inovatora i ulagača te im pokuša olakšati i omogućiti put od osnivanja do etabliranja na tržište te prodaje proizvoda.

8. LITERATURA

Knjige i članci:

1. Harrison, Richard T. i Colin M. Mason i Paul Girlin (srpanj 2004.) „Financial Bootstrapping and Venture Development in the Software Industry.“ *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 16, br.4, str.307-33, (24.11.2014.)
2. Hisrich, R. D., Peters, M. P., Shepard, D. A., „Poduzetništvo“ Mate, Zagreb, 2011.
3. Kuratko, Donald F., Hodgetts, Richard M., „Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice“, 2003.
4. Ministarstvo gospodarstva, Program za razvoj poduzetništva, <http://www.mingo.hr/UserDocsImages/Strategy-HR-Final.pdf>, (23.11.2014.)
5. Orsag, Silvije, „Budžetiranje kapitala“, Masmedia, Zagreb, 2002.
6. Ramadani, Veland (studeni 2009.) „Business angels: Who they really are“, <http://www.onlinelibrary.wiley.com>, (24.11.2014.)
7. Singer, S., Krajcar, S., Mičić, Z., Čučković, N., Želinski-Matunec, S., Žepec, A., „Jačanje malih poduzeća“, 2003.
8. Singer, S., Pfeifer, S., Brozman, Đ., Šaralija, N., Oberman, S., „Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom“, <http://www.gemhrvatska.org/Gemrezultati.pdf>, 2003., (22.11.2014.)
9. Škrtić, Marica, „Poduzetništvo“, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2006.
10. Škrtić, M., Mikić M., „Poduzetništvo“, Sinergija nakladništvo, Zagreb, 2011.
11. Van Auken, Hoard E. (kolovoz 2004.) „The Use of Bootstrap Financing Among Small Technology-Based Firms.“ *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 9, br.2, str. 145-59, (24.11.2014.)

Literatura preuzeta s internetskih stranica:

1. Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, http://www.cepor.hr/Izvjescje%20o%20malim%20i%20srednjim%20poduzecima%202013_CEPOR.pdf, (23.11.2014.)
2. Hrvatska banka za obnovu i razvitak, www.hbor.hr, (09.03.2015.)
3. Hrvatska gospodarska komora, http://www.hgk.hr/komora/pmi-htm_hrv/PRESS/PRIOPĆENJA/ARHIVA/2004/03/1603-3.HTM (22.11.2014.)
4. Hrvatska mreža poslovnih anđela „CRANE“, www.crane.hr, (25.11.2014.)
5. Lider plus d.o.o., www.lider.hr, (25.11.2014.)
6. London Business Angels, <http://www.lbangels.co.uk/portfolio>, (22.03.2015).
7. Poslovni dnevnik, <http://www.poslovni.hr/hrvatska/bez-pozitivna-spina-nema-ulaganja-banke-zaboravite-malim-tvrtkama-dovoljni-su-poslovni-aneli-270664>, (22.11.2014.)
8. Poslovni dnevnik, <http://www.poslovni.hr/startup-i-vase-price/uz-40-milijuna-aura-svjetske-banke-najperspektivniji-bi-hrvatski-startupi-mogli-dobiti-kapital-za-izlazak-na-svjetsko-trziste-i-ubrzan-razvoj-270715>, (22.11.2014.)
9. Računalni i ekonomski poslovi - REP d.o.o., Jasmina Kolić, <http://www.rep.hr/vijesti/karijere/barancic-ponovno-predsjednik-crane-a/5323-30.01.2013.>, (22.11.2014.)
10. Večernji list, <http://vecernjilist.hr/POSLOVNI/200201/30/Pages/necebiti.html>., 2002., (22.11.2014.)

PREGLED TABLICA I SLIKA

Tablica 1. Osnovne razlike između poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala

Tablica 2. Mreže poslovnih anđela u Europi

Tablica 3. Ulaganja LBA fondova

Slika 1. Mihovil Baraćić

Slika 2. Saša Cvjetojević

Slika 3. Hrvoje Prpić

Slika 4. Damir Sabol

Slika 5. Dražen Topčić

Slika 6. Robert Slavečki

Slika 7. Davorin Štetner

Slika 8. Vrste djelatnosti u koje ulažu poslovni anđeli