

TRŽIŠTE POSLOVNIH ANĐELA U HRVATSKOJ

Buterin, Marina

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:359805>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-03-11**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

TRŽIŠTE POSLOVNIH ANĐELA U HRVATSKOJ

Mentor:

doc. dr. sc. Marija Šimić Šarić

Studentica:

Marina Buterin

MB: 1161083

Split, kolovoz, 2019.

SADRŽAJ:

1. UVOD	4
1.1 Definiranje problema i predmeta istraživanja	4
1.2 Cilj rada	4
1.3 Metode rada	4
1.4 Struktura rada	5
2. POJMOVNO ODREĐENJE POSLOVNIH ANĐELA	6
2.1 Pojam „poslovni anđeli“	6
2.2 Povijesni razvoj poslovnih anđela	7
2.3 Vrste poslovnih anđela	9
2.4 Grupe poslovnih anđela	11
2.4.1 Grupa pod vodstvom članova.....	11
2.4.2 Grupe pod vodstvom menadžera.....	12
2.5 Poslovni anđeli u Hrvatskoj	12
3. MREŽE POSLOVNIH ANĐELA	16
3.1 Razvoj mreža poslovnih anđela	16
3.2 Europska mreža poslovnih anđela (EBAN – European Business Angel Network) 17	
3.3 Udruženje poslovnih anđela u Ujedinjenom Kraljevstvu	19
3.4 Njemačka mreža poslovnih anđela (BAND - Business Angels Netzwerk Deutschland)	21
3.5 Udruženje poslovnih anđela u Francuskoj	22
3.6 Udruženje poslovnih anđela u Turskoj	23
3.7 Estonska mreža poslovnih anđela (EstBAN - Estonian Business Angels Network)	24
3.8 Poljska mreža poslovnih anđela AMBER	26
3.9 Hrvatska mreža poslovnih anđela – CRANE	26
4. ANALIZA STANJA POSLOVNIH ANĐELA U HRVATSKOJ	29
4.1 Ulaganja CRANE-a	29
4.1.1 offSpace.....	30
4.1.2 Hyperion.....	31
4.1.3 LikeRi.....	31
4.1.4 Bonamie	32
5. ZAKLJUČAK	33

LITERATURA	35
PRILOZI	39
SAŽETAK.....	40
SUMMARY.....	41

1. UVOD

1.1 Definiranje problema i predmeta istraživanja

Iza kulisa današnjeg poslovnog svijeta, sve veću ulogu preuzimaju poslovni anđeli. Upravo riječ „kulisa“ nam objašnjava način rada poslovnih anđela, a to je tajnost. Kao takve, teško ih je identificirati i pratiti kroz vrijeme zbog čega je znanje o njima i dan danas oskudno. Međutim, svijest o njihovoj aktivnosti je od 20. stoljeća u porastu. Pokazali su se kao ekonomski važan faktor u razvoju gospodarstva brojnih država jer pružaju financijsku potporu u situacijama kada poduzeća ili start-up projekti svoj poslovni plan trebaju realizirati. Budući da se nakon ratnih zbivanja hrvatsko gospodarstvo sporo oporavljalo, a isto tako i nakon svjetske ekonomske krize, tržište poslovnih anđela ne bilježi velike aktivnosti. Kao alternativan izvor financiranja poslovni anđeli u Hrvatskoj još nisu dovoljno poznati i razvijeni što predstavlja problem ovog završnog rada. Predmet istraživanja vezan je uz stanje poslovnih anđela u Hrvatskoj.

1.2 Cilj rada

Cilj ovog završnog rada je pojmovno odrediti i objasniti izraz „poslovni anđeli“ kroz prikaz njihovih područja ulaganja i ciljeva koje pritom ostvaruju. Osim toga, navedeno će se objasniti na primjeru država u Europi, a potom i na primjeru Hrvatske.

1.3 Metode rada

U ovom završnom radu koristit će se metoda indukcije kojom se do zaključka o općem sudu dolazi na temelju analize pojedinačnih činjenica sustavnom primjenom induktivnog načina zaključivanja. Potom, metoda dedukcije kojom se iz općih sudova izvode pojedinačni zaključci sustavnom primjenom deduktivnog načina zaključivanja. S druge strane, metodom komparacije se na temelju analize strukture raznih pojava uspoređuju njihova svojstva, struktura i zakonitosti. Metodom deskripcije vrši se opisivanje činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu te empirijsko potvrđivanje odnosa i veza, ali bez znanstvenog tumačenja i

objašnjavanja. Koristit će se još metoda prikupljanja podataka i analize kojom se podaci raščlanjuju na njihove jednostavnije dijelove i elemente.¹

1.4 Struktura rada

Završni rad sastoji se od pet tematskih cjelina. U uvodu se definira problem i predmet koji će se obrađivati, kao i ciljevi rada uz navođenje metoda istraživanja, a potom i strukture rada. U drugoj cjelini se pojmovno određuje i objašnjava izraz „poslovni anđeli“, njihov povijesni razvoj i vrste te važnost grupiranja poslovnih anđela. Treći dio prikazuje mreže poslovnih anđela u Europi koje u posljednjoj godini bilježe najveću aktivnost. U četvrtom dijelu se analizira stanje poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj kroz djelovanje hrvatske mreže poslovnih anđela i njihova ulaganja. U petom dijelu donosi se zaključak u kojem se iznose temeljne spoznaje provedenog istraživanja. Na kraju ovog završnog rada prikazan je sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku, popis literature i popis korištenih tablica, slika i grafikona.

¹ Sveučilište u Zadru: Metode znanstvenih istraživanja, nastavni materijali, Zadar, dostupno na: http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf, (pregledano 12.8.2019.)

2. POJMOVNO ODREĐENJE POSLOVNIH ANĐELA

2.1 Pojam „poslovni anđeli“

U posljednje vrijeme fondovi rizičnog kapitala postali su manje aktivni u financiranju poduzeća početnika te svoja ulaganja usmjeravaju u njihove kasnije faze kada je rizik niži, a povrat veći. Stoga opskrba početnim kapitalom sve više ovisi o ulaganjima poslovnih anđela koji podupiru širi spektar inovacija te ulažu u širi krug sektora. *Poslovni anđeli*, kao neformalni izvor rizičnog kapitala, mogu se definirati kao bogati pojedinci koji ulažu dio svoje imovine u poduzetničke pothvate s visokim rizikom i s visokim povratom.² Osim bogatih pojedinaca, na tržištu mogu djelovati grupe i mreže poslovnih anđela. Njihovo ulaganje usmjereno je na poduzeća u ranim fazama razvoja i start-up projekte. Isto tako, jedan su od alternativnih načina financiranja malih i srednjih poduzeća čijim povećanjem poslovanja stvaraju stotine tisuća radnih mjesta širom svijeta svake godine.

Karakterizira ih ulaganje manjih iznosa novca u rasponu od 25 000 USD do 500 000 USD u veći broj poduzeća, i to u poduzeća koja ne kotiraju na burzi i gdje ne postoji obiteljska povezanost. Osim što ulažu vlastiti novac, poslovni anđeli kao bivši uspješni poduzetnici ili poslovni ljudi, određenom projektu ili poduzeću pružaju pomoć i putem nefinancijskih resursa kao što su znanje, vještine, poduzetničko iskustvo te poslovne kontakte. Tako aktivno sudjeluju u svojim ulagačkim poslovima i predstavljaju izvor „pametnog novca“, a u zamjenu za ulaganje dobivaju udio u vlasništvu tvrtke, prosječno od 10 do 20%.³

Nakon ulaganja, preuzimaju ulogu mentora, savjetnika ili člana Upravnog odbora u određenom poduzetničkom pothvatu. Ako je riječ o ulaganju grupe poslovnih anđela, onda samo jedan od njih može preuzeti navedene uloge.⁴ Upravo se kao takvi razlikuju od neformalnog ulaganja samog osnivača, obitelji i prijatelja čija sredstva služe kako bi se poduzetnički pothvat pokrenuo, dok poslovni anđeli prate njegov razvoj. Isto tako, poslovni anđeli su motivirani komercijalnim faktorima, a obitelj i prijatelji samim vrijednostima osnivača određenog pothvata i željom da mu pomognu u ostvarenju uspjeha. Svjesni rizika povezanih sa svakim pojedinim ulaganjem, diversifikaciju provode kroz portfeljski pristup

² Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M. (2015): FINANCIJSKI MENADŽMENT, IX. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Ekonomski fakultet Split, str. 521

³ WBAF, World Business Angels Investment Forum, dostupno na: <https://www.wbaforum.org/Angels/Why-is-an-gel-investment-important/4>, (pregledano 28.7.2019.)

⁴ Landström, H., Mason, C. (2016): Handbook of Research on Business Angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781783471720/>, (pregledano 27.7.2019.)

ulaganju, tj. ulaganje u nekoliko poduzeća tijekom vremena, a ne samo u jedno ili dva. Nadalje, navedeni načini sudjelovanja u poduzetničkom pothvatu predstavljaju glavnu motivaciju poslovnih anđela što ujedno reducira informacijsku asimetriju i moralni hazard.⁵ Osim ostvarenja psihološkog zadovoljstva kroz pružanje pomoći i potpore drugim poduzetnicima, zauzvrat očekuju i financijsku dobit. Profitirati mogu od prodaje svog vlasničkog udjela putem akvizicije, odnosno prodajom udjela drugom ulagaču ili izlaskom poduzeća u koje je uložio na tržište kapitala (eng. IPO – initial public offering).⁶

Premda je populacija poslovnih anđela vrlo raznolika, njihov profil nije teško opisati. Temeljem brojnih istraživanja u različitim zemljama ustanovljeno je da većinu poslovnih anđela, oko 95%, čine muškarci čija se starosna dob kreće od 45 do 65 godina. Budući da su poslovni anđeli pojedinci koji imaju menadžerskog iskustva, njihova starosna dob nije iznenađujuća. Uz to, njihov ekonomski uspjeh temelji se na sveučilišnom obrazovanju. U posljednje vrijeme, svjetla reflektora uperena su i u žene. Njihova prisutnost u svijetu poslovnih anđela raste sporo, ali sigurno, zahvaljujući „mekim“ vještinama poput strpljenja, mogućnosti multitaskinga, sposobnosti slušanja i slično. Na temelju istraživanja u 2018. godini udio žena na tržištu poslovnih anđela iznosi 29,5% što je povećanje u odnosu na 2017. kada je iznosio 19,5%.⁷

2.2 Povijesni razvoj poslovnih anđela

Pojavom ekonomske aktivnosti u društvu, pojavljuju se i prvi oblici poslovanja poslovnih anđela što ukazuje kako njihovi korijeni sežu u daleku povijest. Jedan od primjera je ulaganje španjolske kraljice Isabelle u financiranje putovanja Christophera Colombusa.⁸ Međutim, termin poslovni anđeli ne koristi se oduvijek niti je imao isto značenje tijekom vremena. Iz razdoblja u razdoblje, aktivnosti poslovnih anđela su postajale profesionalnije te se prilagođavale gospodarskim aktivnostima svog vremena.

⁵ Mason, C., M. (2011): World Encyclopedia of Entrepreneurship: Business angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781849808453/>, str. 2., (pregledano 27.7.2019.)

⁶ CRANE, Croatian Business Angel Network, dostupno na: <http://crane.hr/pitanja-i-odgovori/>, (pregledano 27.7.2019.)

⁷ CEPOR, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>

⁸ Landström, H., Mason, C. (2016): Handbook of Research on Business Angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781783471720/>, str. 2., (pregledano 27.7.2019.)

Početakom 19. stoljeća dolazi do promjene političkih, društvenih i gospodarskih sustava širom svijeta kada je nastupila Prva industrijska revolucija. Ulaganja privatnih pojedinaca snažno su utjecala na njenu evoluciju. Na primjer, u SAD-u, skupine privatnih investitora bile su odgovorne za financiranje razvoja nekoliko novih industrija kao što su željeznice, čelik, nafta i staklo.⁹ Izvorno, poslovni anđeli su poznatiji kao tzv. kazališni anđeli. Pojam označava bogate pojedince koji su ulagali vlastiti novac u kazališne ili druge produkcije na Broadwayu. Takva ulaganja predstavljala su velik rizik jer je dobit ovisila o uspješnosti produkcije. Između ostalog, investitori su zauzvrat dobivali mogućnost prisustvovanja na domjencima s tada poznatim i slavnim kazališnim i filmskim zvijezdama što je bio jedan od motiva ulaganja.

Iako su već od 1950-ih godina kreatori politike počeli obraćati pozornost na tržište poslovnih anđela, prvo znanstveno istraživanje o njima proveo je tadašnji profesor na Sveučilištu u New Hampshireu, William Wetzel, 1978. godine. Istraživanje je bilo potaknuto financijskim poteškoćama poduzetničkih pothvata temeljenih na tehnologiji. U istraživanju govori na koji način su poduzetnici u SAD-u stjecali početni kapital, te je investitore koji su ih podržali Wetzel nazvao „anđelima“. Svojim radom ukazao je na važnost tržišta poslovnih anđela i učinio ga vidljivim.¹⁰

Koncept poslovnih anđela kao snažnog izvora financiranja visoko rastućih poduzeća pojavio se u zadnjim desetljećima u Ujedinjenom Kraljevstvu i Europi te brzo raste i u drugim regijama diljem svijeta.¹¹ Nakon nedavne financijske krize koja je narušila gospodarstva brojnih zemalja oni preuzimaju važnu ulogu u financijskim prazninama koje su ostavile banke i tvrtke rizičnog kapitala. Važnost poslovnih anđela u podupiranju razvoja dinamične poduzetničke ekonomije prepoznale su i vlade različitih zemalja, stoga im nude brojne poticaje. Ti poticaji uključuju državna jamstva, smanjenje poreznih stopa ili porezne olakšice i gdje god da oni postoje, prisutne su i zanimljive aktivnosti poslovnih anđela.

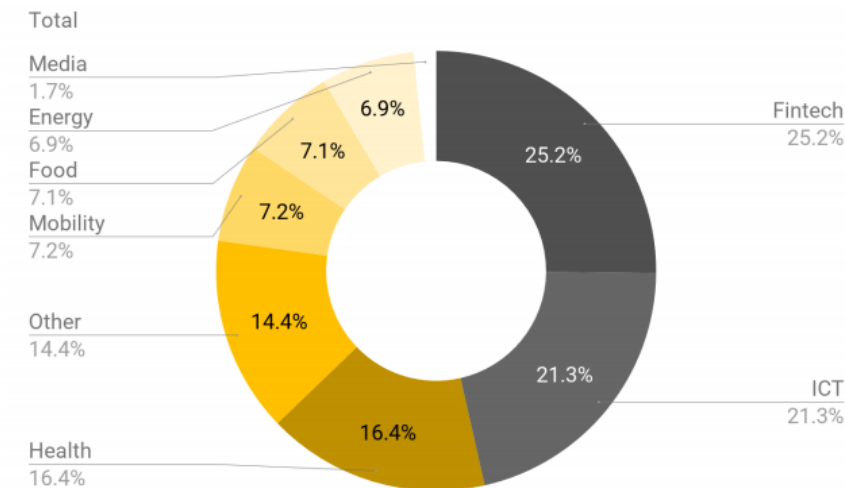
Premda tajnoviti, poslovni anđeli razvili su se do te mjere da su postali jedan od najvažnijih izvora vanjskog financiranja. Njihovo ulaganje u Europi u 2018. godini iznosilo je 23,1 milijardu dolara, što je zanemarivo smanjenje od 3,4% u odnosu na 2017. Broj aktivnih

⁹ Landström, H., Mason, C. (2016): Handbook of Research on Business Angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781783471720/>, (pregledano 28.7.2019.)

¹⁰ Landström, H., Mason, C. (2016): Handbook of Research on Business Angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781783471720/>, (pregledano 28.7.2019.)

¹¹ WBAF, World Business Angels Investment Forum, dostupno na: <https://www.wbaforum.org/Angels/Why-is-angel-investment-important/4>, (pregledano 28.7.2019.)

ulagača u 2018. porastao je na 334 565 u usporedbi s 288 380 u 2017., što je snažno povećanje od 16%.¹² Ulagali su u brojne sektore, a oni koji su u Europi dominirali u 2017. godini prikazani su na Grafikonu 1.



Grafikon 1: Raspodjela sektora po iznosu ulaganja

Izvor: EBAN: Statistics Compendium 2017, dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>, (pregledano 28.7.2019.)

2.3 Vrste poslovnih anđela

Poslovni anđeli uglavnom imaju isti profil, međutim njihovo iskustvo i načini poslovanja nisu jednaki. Budući da je broj takvih investitora porastao, jednako tako su porasle i njihove različitosti. Jedna od glavnih podjela poslovnih anđela je sljedeća¹³:

- *Aktivni anđeli* (eng. active angels) – iza sebe imaju znatno ulagačko iskustvo te su u konstantnoj potrazi za novim mogućnostima ulaganja
- *Latentni anđeli* (eng. latent angels) – pasivni ulagači koji su ulagali u prošlosti, dok u zadnje tri godine nisu zabilježene ulagačke aktivnosti
- *Nevini anđeli* (eng. virgin angels) – još nisu poduzeli nijednu investiciju, te su u potrazi za prvom ulagačkom aktivnosti

¹² EBAN: The Angel Market In 2018, dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2019/05/FY-2018-Analysis-Report-Final.pdf>, str. 1., (pregledano 28.7.2019.)

¹³ Ramadani, V. (2009): Business angels: who they really are, str. 252, dostupno na: https://www.academia.edu/6874559/Business_angels_who_they_really_are, (pregledano 29.7.2019.)

S obzirom na investicijsku aktivnost i kompetencije poslovnih anđela, moguće je razlikovati i sljedeća četiri tipa¹⁴:

- *Lotto anđeli* su ulagači koje karakterizira ograničeno menadžersko i poduzetničko iskustvo. Ulažu manje iznose vlastitih sredstava u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu kapitala, a uz to su samostalni ulagači. Budući da nemaju kvalitetnih temelja za povećanje vrijednosti poduzeća, njihova uključenost u isto je jako mala. Za razliku od drugih ulagača, inzistiraju na ostvarenju manjeg dohotka i bogatstva. Izvor informacija o mogućim ulaganjima su uglavnom mediji, dok poslovne mreže koristi tek nekolicina.
- *Anđeli trgovci* kao i lotto anđeli imaju ograničeno menadžersko i poduzetničko iskustvo, međutim ulažu značajne iznose vlastitih sredstava u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu kapitala. Inzistiraju na ostvarenju visokog dohotka i bogatstva, a uključenost u poduzeće u koje ulažu je relativno mala. Period ulaganja traje oko tri godine tijekom kojeg poduzmu od četiri do pet investicija što ukazuje na visoku investicijsku aktivnost.
- *Anđeli analitičari* posjeduju veliko menadžersko i poduzetničko iskustvo, ali ih karakterizira niska investicijska aktivnost. Ulažu manje iznose vlastitih sredstava u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu kapitala i to u suradnji s drugim ulagačima. Više od dvije trećine investicija poduzima se na regionalnoj razini u periodu ulaganja od 3 godine, a značajan izvor informacija predstavljaju prijatelji i kolege.
- *Pravi poslovni anđeli* su ulagači koji imaju opsežno menadžersko i poduzetničko iskustvo, te imaju visoku razinu ulagačke aktivnosti. U trogodišnjem periodu realiziraju preko sedam investicija, a ulažu u suradnji s drugim neformalnim ulagačima. Igraju aktivnu ulogu u poduzećima u koja ulažu kao članovi upravnog odbora ili kao savjetnici. Informacije o potencijalnim investicijama dobivaju od strane osobnih i poslovnih mreža, dok se mediji koriste rjeđe.

¹⁴ Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M. (2015): FINANCIJSKI MENADŽMENT, IX. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Ekonomski fakultet Split, str. 521-522

2.4 Grupe poslovnih anđela

Krajem devedesetih godina tržište poslovnih anđela se počelo mijenjati. Svjesni rizika koje nose njihove ulagačke aktivnosti, poslovni anđeli počeli su poduzimati zajednička ulaganja s drugim poslovnim anđelima. S tim ciljem, stvorene su grupe i mreže poslovnih anđela, no o mrežama će se reći nešto više u nastavku ovog rada. Važno je naglasiti da se uspjeh takvih ulagačkih aktivnosti temelji na poticajima i motivacijama skupine, a ne nužno na povratu ulaganja.¹⁵

Grupe poslovnih anđela raspolažu s više resursa nego samostalni anđeli, stoga imaju važniju ulogu u financiranju mladih poduzeća. Premda mnogi organizacijski pristupi mogu biti uspješni, razlikujemo dva glavna modela pokretanja grupa poslovnih anđela, *grupe pod vodstvom članova* i *grupe pod vodstvom menadžera*.¹⁶

2.4.1 Grupa pod vodstvom članova

Glavna karakteristika *grupa pod vodstvom članova* (eng. *Member-led model*) je da ih poslovni anđeli pokreću sami, s tim da glavnu riječ ima jedan, vodeći anđeo. Organizacijska struktura može biti neformalna, odnosno činiti skupinu pojedinaca koja je slabo povezana i bez posebne pravne strukture, ili u obliku neprofitne organizacije, društva s ograničenom odgovornošću, korporacije ili komanditnog društva.¹⁷ U takvim grupama naglašena je uloga članova koji posvećuju svoje vrijeme, stručnost i kapital kako bi pomogli tvrtkama da rastu i uspiju. Grupe su, također, sklone naplaćivanju članarina kako bi se pokrili troškovi poslovanja, iako su oni znatno niži nego kod samostalnih anđela. Uz to, često zapošljavaju ljude koji će im obavljati administrativne poslove kao što su komunikacija članova, koordinacija sastanaka i održavanje baze podataka. Kao prednost ovakvih organizacija može se navesti i istinska predanost članova zajedničkom radu.

¹⁵ OECD (2011): *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, OECD Publishing, str. 35, dostupno na: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms_9789264118782-en#page4, str. 32., (pregledano 31.7.2019.)

¹⁶ OECD (2011): *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, OECD Publishing, str. 35, dostupno na: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms_9789264118782-en#page4, str. 35., (pregledano 31.7.2019.)

¹⁷ OECD (2011): *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, OECD Publishing, str. 35, dostupno na: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms_9789264118782-en#page4, str. 36., (pregledano 31.7.2019.)

Jedna od najvećih grupa poslovnih anđela nastala je u SAD-u 1997. godine pod nazivom Tech Coast Angels (TCA). Oni broje oko 400 članova, uglavnom iskusnih izvršnih direktora, viših rukovoditelja, sadašnjih i bivših poduzetnika i drugih profesionalaca, koji su podijeljeni u 5 sektora poslovanja. Od svog osnutka članovi TCA uložili su više od 220 milijuna USD u više od 350 tvrtki i uspjeli privući više od 1,6 milijardi USD dodatnog kapitala.

2.4.2 Grupe pod vodstvom menadžera

Grupe pod vodstvom članova bile su glavni model pokretanja grupa poslovnih anđela, međutim *grupe pod vodstvom menadžera* (eng. *Manager-led model*) su preuzele tu ulogu. Kao takav, model se koristi u više od 50% grupa u SAD-u, a njegova glavna karakteristika je vođenje grupe od strane profesionalnog menadžera koji iza sebe ima veliko iskustvo u ulagačkim aktivnostima ili u industriji u koju grupa anđela namjerava ulagati. U skladu s tim, menadžer obavlja provjeru potencijalnih ugovora, početne intervjuje s tvrtkama, vodi komunikaciju i održava odnos s članovima, daje preporuke o ulaganju, te pregovara o ulaganju u ime grupe. Međutim, on nema ulogu glavnog menadžera koji ima ovlasti i kontrolu nad svim odlukama o ulaganju, već upravlja procesima grupe tako da se članovi mogu usredotočiti na donošenje odluka o investiranju.¹⁸

2.5 Poslovni anđeli u Hrvatskoj

Poslovni anđeli poseban su oblik financiranja jer to nisu institucije, već pojedinci. Predstavljaju tip neformalnog rizičnog kapitala, te ulažu u poslove s visokim potencijalom u početnoj fazi. Što je ranija faza u kojoj ulagač ulazi u tvrtku, to je njegov udio u pravilu veći, a profitirati može prodajom tog udjela. Preuzimanjem dijela udjela, dijele rizik zajedno s poduzetnikom. Oni su jedna od faza poslovanja malih i srednjih poduzeća i start-up projekata

¹⁸ Preston, L., S. (2004): Angel Investment Groups, Networks and Funds: A Guidebook to Developing the Right Angel Organization for Your Community, str. 17, dostupno na: https://www.angelcapitalassociation.org/data/Documents/Resources/AngelCapitalEducation/Kauffman_-_StartGroup_Guidebook.pdf, (pregledano 31.7.2019.)

jer uz novac nude poslovno iskustvo, vještine i poslovne kontakte koji pridonose razvoju i rastu posla.¹⁹ Budući da je Hrvatska 1990-ih bila pogođena ratnim zbivanjima koja su narušila njeno gospodarstvo i razvojne mogućnosti, aktivnosti poslovnih anđela su se počele razvijati relativno kasno. Oporavak hrvatskog gospodarstva bio je izrazito spor, pored toga je uslijedila i svjetska ekonomska kriza koja ga je dodatno unazadila. Za to su vrijeme ostale zemlje postale svjesne ekonomske važnosti poslovnih anđela, te broje preko 50 mreža poslovnih anđela, dok Hrvatska ima jednu.

Poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj iz godine u godinu raste. One se uglavnom poduzimaju iz nužde, odnosno zbog teškoće pronalaska zaposlenja, međutim mogu se poduzimati i u situaciji uočene prilike koja se može pretvoriti u unosan posao. Najbolji pokazatelj poduzetničke aktivnosti je TEA indeks koji je u 2017. godini iznosio 8,9% što predstavlja najbolji rezultat u posljednjih pet godina. Naime, Hrvatska od 2002. godine sudjeluje u GEM-u (Global Entrepreneurship Monitor), najvećem svjetskom istraživanju o poduzetništvu, putem kojeg se prati razina aktivnosti u pokretanju poduzetničkih pothvata, a mjeri se navedenim indeksom. Na temelju tog indeksa Hrvatska prati prosjek zemalja EU čiji je indeks u 2017. iznosio 8,3%. S druge strane, ona nezanemarivo zaostaje za prosjekom zemalja čija se gospodarstva temelje na efikasnosti (18,5% u 2017. godini) što je i prikazano u Tablici 2.

Tablica 2. Poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj od 2013. do 2017. godine

	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
TEA indeks (%), Hrvatska	8,3	8,0	7,7	8,4	8,9
TEA indeks (%), GEM prosjek ^a	14,4	14,0	14,5	14,2	18,5
TEA indeks (%), EU prosjek	8,0	7,8	8,0	8,6	8,3

Izvor: CEPOR, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>, (pregledano 9.8.2019.)

Kako bi se riješilo pitanje visoke stope nezaposlenosti, osim poduzetničkih pothvata kao oblika samozapošljavanja, važna su i mala i srednja poduzeća s obzirom na njihov kapacitet za otvaranje novih radnih mjesta. Naime, 2017. godine stopa nezaposlenosti iznosila

¹⁹ Landström, H., Mason, C. (2016): Handbook of Research on Business Angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781783471720/>, pregledano (28.7.2019.)

je 11,1%, a prema novim podacima pala je na 7,1%²⁰. Kroz ovaj rad upoznati smo kako poslovni anđeli u malim i srednjim poduzećima i start-up projektima zapravo čine jednu od faza poslovanja, no svijest o tome u Hrvatskoj, još uvijek, nije dovoljno razvijena. Za financiranje poduzetničkih aktivnosti dominantno se koriste bankarski krediti, međutim financiranje takvih projekata, pogotovo u njihovoj početnoj fazi, bankama predstavlja velik rizik neplaćanja ako pothvat propadne zbog čega im one rijetko odobravaju kredite, pa se i njihov razvoj koči. Radi poteškoća u pristupu financiranju, prema GEM istraživanju u Hrvatskoj, čak 15,7% poduzeća prekinulo je s poslovnim aktivnostima u 2017. godini.²¹

Da bi se tržište poslovnih anđela u Hrvatskoj razvilo potrebna je i potpora države. Mnoge su uvele porezne olakšice ili „matching“ program kojim država za svaki uloženi iznos ulaže isto toliko u projekt, a sve u svrhu povećanja atraktivnosti takve vrste ulaganja. Takvu potporu u Hrvatskoj predstavlja *Fond za poticanje ulaganja u kapital u ranoj fazi financiranja*. To je otvoreni fond s početnim kapitalom od 2,5 milijuna EUR-a čiji je cilj poticati ulaganja u vlasnički kapital inovativnih malih i srednjih poduzeća od strane privatnih ulagača te im pružiti podršku u razvoju do faze u kojoj su dobro pozicionirani za ulaganja privatnih fondova poduzetničkog kapitala.²² On ulaže u društva koja se nalaze u „seed“ fazi, koji tek razvijaju inovativni proizvod i koji su našli poslovnog anđela spremnog uložiti vlastita sredstva u vlasnički kapital. Fond sufinancira projekt u trajanju do dvije godine iznosom od 30 000 EUR-a do najviše 300 000 EUR-a, s tim da poslovni anđeli ulažu minimalno 30 000 EUR-a i pregovaraju svoj udio u start-up poduzeću kao da su sami uložili cijeli iznos investicije, a HAMAG BICRO odobrava sredstva iz Fonda u navedenom rasponu.

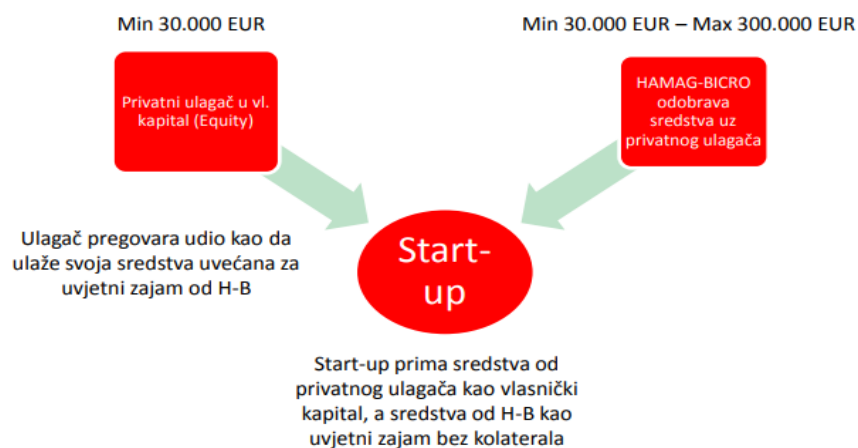
²⁰ Eurostat, dostupno na: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Unemployment_statistics, (pregledano 9.8.2019.)

²¹ CEPOR, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>, str. 47., (pregledano 9.8.2019.)

²² HAMAG BICRO, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, dostupno na: https://hamagbicro.hr/wp-content/uploads/2017/12/SCF-prezentacija_12-04-2016.pdf, (pregledano 10.8.2019.)



Način ulaganja Fonda



Slika 1. Način ulaganja Fonda

Izvor: HAMAG BICRO, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, dostupno na: https://hamagbicro.hr/wp-content/uploads/2017/12/SCF-prezentacija_12-04-2016.pdf, (pregledano 10.8.2019.)

3. MREŽE POSLOVNIH ANĐELA

3.1 Razvoj mreža poslovnih anđela

Dobiti potporu poslovnih anđela nije lagan zadatak. Oni nisu skloni objavljivanju informacija o svojim aktivnostima, te ih je teško pronaći. Stoga su se kao ulazna vrata za poduzetnike koji traže financiranje, pojavile *mreže poslovnih anđela*. One predstavljaju organizaciju koja za cilj ima okupiti nove ili rastuće male i srednje velike tvrtke (ulagači) s privatnim, neformalnim ulagačima (poslovni anđeli).²³ Isto tako, omogućuju poduzetnicima vidljivost aktivnosti anđela u regiji i na taj način podižu svijest o njihovim ulaganjima što je ključan korak u izgradnji tržišta.

Dakle, glavna uloga *mreža* je povezati poslovne anđele i poduzetnike kojima je potreban početni kapital, ali oni sami ne ulažu izravno. Njihova snaga i važnost je u stvaranju mogućnosti zajedničkog ulaganja poslovnih anđela koji žele ulagati i drugih igrača - ulagača u lokalnom ekosustavu (inkubatori, razvojne agencije, banke, tržište kapitala i drugo).²⁴ Pomažu da investicijski proces bude što učinkovitiji, s tim da nastoje ostati neutralni ne miješajući se u pojedinačne odluke anđela o ulaganju. Poznato je kako su državni poticaji važni za poslovanje anđela, a isto vrijedi i za njihove mreže jer one danas stvaraju temelje, kako poduzetničkog, tako i tehnološkog, te u konačnici gospodarskog rasta.

Kako bi mreža poslovnih anđela što bolje funkcionirala, članovi moraju svom poslu pristupiti odgovorno i profesionalno te se ne smiju baviti praksama koje mogu naštetiti imidžu mreža. Uz to, poštenje im treba biti na prvom mjestu promičući i održavajući, na taj način, etičke standarde ponašanja. Između ostalog, mreže poslovnih anđela neće dopustiti investitorima ulazak u mrežu ako se pojavi sumnja u podrijetlo njihovih raspoloživih sredstava za ulaganje.

Za kvalitetno uspostavljanje mreža poslovnih anđela koriste se dva pristupa:²⁵

²³ EBAN: Code of Conduct, Business Angel Network, dostupno na: <http://www.eban.org/template-articles-of-association-for-business-angel-networks>, (pregledano 2.8.2019.)

²⁴ OECD (2011): Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors, OECD Publishing, str. 39, dostupno na: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms_9789264118782-en#page4, (2.8.2019.)

²⁵ Ramadani, V. (2012): The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises, str. 316, dostupno na: <http://hrmars.com/admin/pics/929.pdf>, (pregledano 2.8.2019.)

- Pristup odozgo prema dolje
- Pristup odozdo prema gore

U slučaju kad javna tijela potiču uspostavljanje mreže, riječ je o pristupu odozgo prema dolje. Primjerice, vlada u Danskoj je potakla osnivanje nacionalne mreže (DMBA) koja je potom pružila pomoć u izgradnji nekoliko regionalnih mreža. S druge strane, kada je uspostavljanje mreže potaknuto od strane privatnog sektora, riječ je o pristupu odozdo prema gore. Takav pristup se prepoznaje u slučaju danske biotehničke mreže. Prepoznavši slabe mogućnosti ulaganja u sektor biotehnologije, poslovni anđeli postojećih regionalnih mreža su razvili novu mrežu koju karakteriziraju posebne aktivnosti, a uz to ima i vlastiti menadžerski tim.

3.2 Europska mreža poslovnih anđela (EBAN – European Business Angel Network)

Europska mreža poslovnih anđela je osnovana 1999. godine na poticaj grupe pionirskih mreža poslovnih anđela u suradnji s Europskom komisijom i EURADA-om (European Association of Development Agencies). Mreža okuplja poslovne anđele iz cijele Europe i zastupa njihove interese. Budući da podaci iz 2018. godine još nisu potpuni, fokus će biti na podacima iz 2017. Danas broji više od 150 organizacija članica iz više od 50 zemalja, točnije 337 500 ulagača, a na njenu veličinu ukazuju i procjene ulaganja od 7,5 milijardi eura godišnje što igra vitalnu ulogu za budućnost Europe, izričito za financiranje malih i srednjih poduzeća. U razdoblju od 2003. do 2012. godine mreže poslovnih anđela porasle su u prosjeku za 17%, a od 2013. do danas taj broj stagnira što je posljedica sve veće formaliziranosti mreža na tržištu.

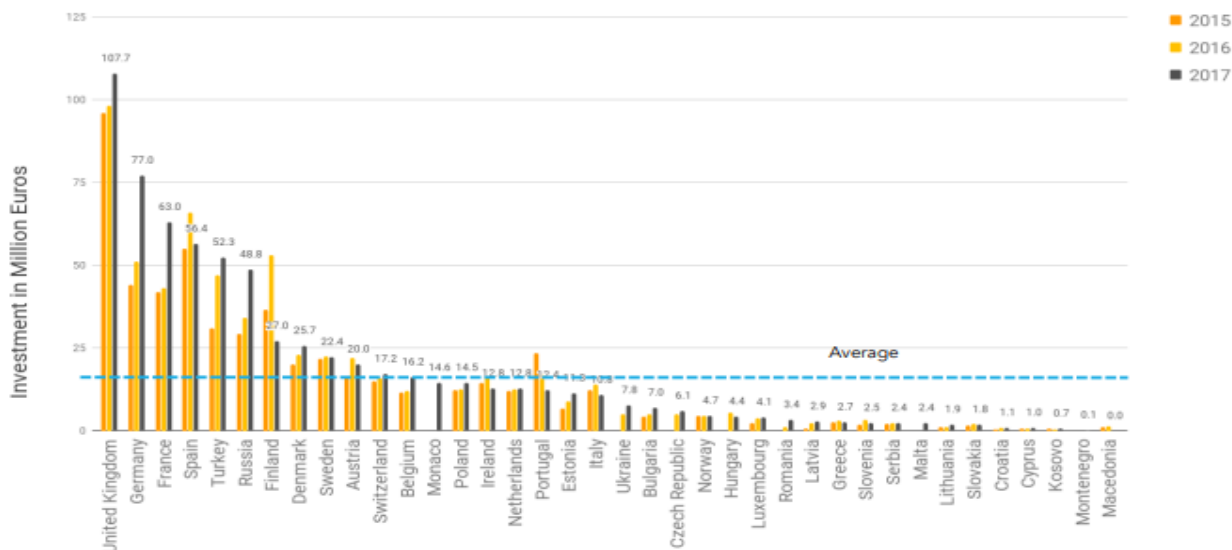
Glavni cilj EBAN-a je poticati rast Europe kroz stvaranje bogatstva i radnih mjesta s tim da uz sebe nosi pet temeljnih aktivnosti:²⁶

- Postavljanje profesionalnih standarda, obuka i certifikacija
- Benchmarking, istraživanje i umrežavanje s drugim članovima
- Lobiranje
- Podizanje svijesti i jačanje kapaciteta
- Prekogranična udruženja i potpora zajedničkim ulaganjima

²⁶ EBAN, European Business Angel Network, dostupno na: <http://www.eban.org/about/who-we-are>, (pregledano 5.8.2019.)

Članovi mreže su poslovni anđeli, mreže poslovnih anđela, savezi poslovnih anđela, rizični kapital u ranoj fazi, poslovni akceleratori, platforme za elektroničko financiranje, pridruženi / drugi sudionici na tržištu u ranoj fazi. Zahvaljujući članstvu, oni uživaju brojne prednosti kao što je izgradnja novih odnosa i novih poslovnih prilika kroz umrežavanje s drugim članovima, sigurnost u svakodnevnim izazovima tržišta kroz savjete poslovnih anđela, posebne mogućnosti sudjelovanja u mreži i drugim relevantnim događajima u industriji, razmjena informacija s drugim članovima o trendovima ulaganja, najnovijim tehnologijama i slično, promicanje rasta njihove organizacije i doprinos zakonodavstvenom i fiskalnom okruženju, te mnoge druge.

Kad se govori o vidljivom tržištu poslovnih anđela, misli se na aktivnosti poduzete od strane ulagača okupljenih u mreže poslovnih anđela i koji imaju izravnu vezu s EBAN-om. Putem vidljivog tržišta informacije putuju među ulagačima, njihove aktivnosti su vidljive, odnosno poznate, kao i postojanje ulagača. Vodeća zemlja unutar vidljivog tržišta je Ujedinjeno Kraljevstvo s ulaganjima poslovnih anđela od 107,7 milijuna eura u 2017. godini. Slijedi je Njemačka s uloženih 77 milijuna eura, potom Francuska sa 63 milijuna eura i Turska sa 52,3 milijuna eura.²⁷ Iako je uspjeh navedenih zrelih tržišta snažan, aktivnosti udruženja mlađih anđela u Estoniji i Poljskoj bilježe veliki rast (grafikon 2). Njihovi omjeri ulaganja i BDP-a čak premašuju omjere starijih udruženja.



Grafikon 2: Ukupna ulaganja poslovnih anđela od 2015. do 2017. godine u Europi

²⁷ EBAN: Statistics Compendium 2017, dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>, str. 6., (pregledano 5.8.2019.)

Izvor: EBAN: Statistics Compendium 2017, dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>, str. 12., (pregledano 5.8.2019.)

3.3 Udruženje poslovnih anđela u Ujedinjenom Kraljevstvu

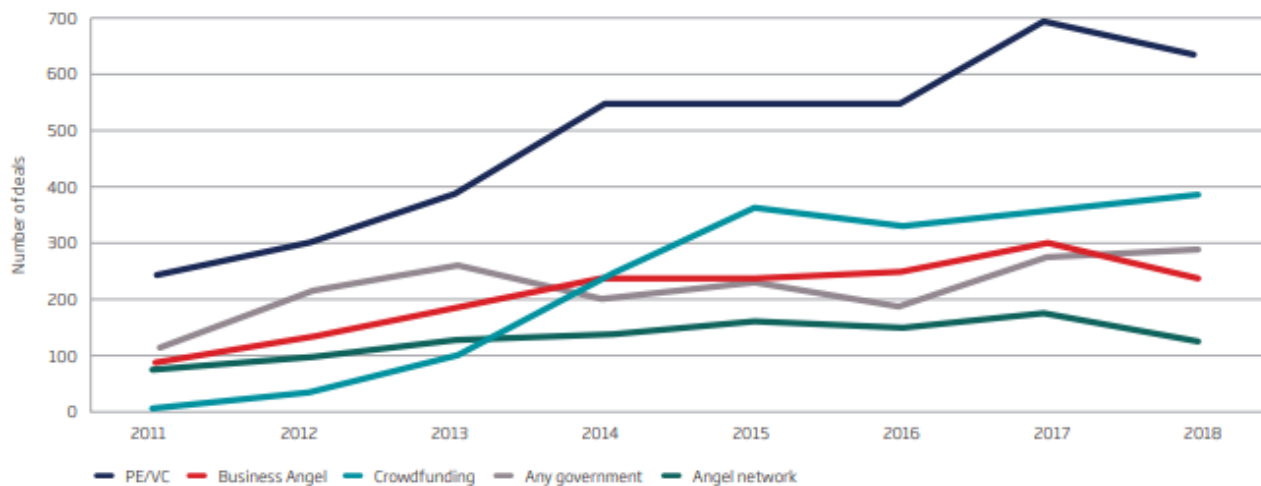
UKBAA je nacionalno trgovačko udruženje za poslovne anđele i ulaganja u ranoj fazi.²⁸ Broje preko 160 organizacija članica i oko 18.000 ulagača, a procjene njihovih ulaganja iznose 1,5 milijardi funti godišnje. Članovi UKBAA uključuju mreže anđela, grupe, pojedinačne investitore, rizični kapital u ranoj fazi, profesionalne savjetnike i posrednike. Prvobitni cilj udruge je povezati poslovne anđele s područja Ujedinjenog Kraljevstva kako bi se stvorilo adekvatno okruženje za financiranje poduzetnika koji pokazuju visoki potencijal.

Na putu do svog cilja, UKBAA provodi niz aktivnosti u svrhu boljeg povezivanja poslovnih anđela i poduzetnika. Djeluje u ime svojih članova zastupajući njihove stavove i interese prema vladi, utjecajnim osobama i poslovnim liderima na nacionalnoj, europskoj i međunarodnoj razini. Na taj način stvaraju fiskalno i tehničko okruženje u kojem će investitori moći usmjeriti svoje snage na velika poduzeća. Kako bi olakšala pristup mogućnostima ulaganja, UKBAA je stvorila platformu DealShare i The Member Hub. Platforme predstavljaju internetsko tržište samo za članove UKBAA na kojem oni mogu razmjenjivati informacije, znanje i iskustvo. Između ostalog, mreža nudi akreditirani kvalifikacijski program i program e – učenja s nacionalnim certifikatom. Kroz takvu obuku i pristup vještinama omogućuje napredak novih anđela, odnosno njihove kompetentnosti i učinkovitosti.

Cjelokupno tržište financiranja kapitala u Ujedinjenom Kraljevstvu izrazito je čvrsto. Kroz 2018. godinu je u mala poduzeća uloženo rekordnih 6,7 milijardi funti što ukazuje na trend rasta od 2016. Međutim, na tržištu se događaju promjene u okruženju investitora. Na Grafikonu 3 vidljivo je kako su 2018. godinu obilježili crowdfunding ugovori, dok poslovni anđeli i mreže poslovnih anđela doživljavaju nagli pad. Broj poslova poslovnih anđela smanjen je na 241, odnosno za 19%, dok mreže poslovnih anđela bilježe pad od 28%, na broj od 127 poslova. Smatra se da je to posljedica njihove velike fleksibilnosti u prilagođavanju

²⁸ UKBAA, United Kingdom Business Angel Association, dostupno na: <https://www.ukbaa.org.uk/about/>, (pregledano 5.8.2019.)

svojih investicijskih sklonosti razvoju političkih događaja. Oni najčešće odgađaju ulaganje sve dok ne bude jasnije što će se dogoditi nakon toga.



Grafikon 3: Broj sklopljenih poslova po godini i po vrsti ulagača

Izvor: UKBAA (2019): SMALL BUSINESS EQUITY TRACKER, dostupno na: <https://www.ukbaa.org.uk/wp-content/uploads/2019/06/Small-Business-Equity-Tracker-2019.pdf>, (pregledano 5.8.2019.)

Jedna od vodećih mreža poslovnih anđela u Ujedinjenom Kraljevstvu je Newable. S djelovanjem je počela davne 1982. godine. Osnovana je pod imenom London Business Angels, a 2016. je rebrendirana kao Newable. Mreža je otvorena za pomoć postojećim i potencijalnim ulagačima i za poduzetnike kojima je potreban početni kapital, a pomoć je moguća u obliku novca, savjeta i fleksibilnog radnog prostora. Cilj joj je održavati agendu rasta i širiti nacionalni trag njihovih ulagačkih aktivnosti.²⁹ Zauzvrat, svakako, očekuje održivi profit. Pozicionirana je u Londonu, a članovi su joj grad London i 32 četvrti samog grada. Neto imovina joj se procjenjuje na 56,9 milijuna eura. U posljednje dvije godine Newable je kroz više od 50 investicija u područjima medicinske tehnologije, umjetne inteligencije, svemira i robotike prikupio oko 40 milijuna eura.

Između ostalog, Newable je partner najveće mreže poslovne podrške na svijetu, Enterprise Europe Network-a te omogućuje da se poduzetnici početnici povežu s pravim

²⁹ Newable, dostupno na: <https://newable.co.uk/faq/>, (pregledano 5.8.2019.)

međunarodnim partnerima i dobiju financije od poslovnih anđela. Uz to im omogućuju besplatno sudjelovanje na međunarodnim i lokalnim poslovnim sastancima, poslovnim misijama i radionicama. Kroz brojne programe, mreži je cilj generirati inkluzivni gospodarski rast. Putem Innvoate2Succed programa pomažu novonastalim tvrtkama u procesu razvoja. Poslovni savjetnici pomažu u razvoju i donošenju njihovih novih proizvoda i usluga na tržište. Također, imaju i poseban program za podršku ženama poduzetnicama. U konačnici, kao i svaka mreža teže raznolikosti i uključenosti u posao kroz povezivanje poduzetnika početnika s alternativnim izvorima financiranja.

3.4 Njemačka mreža poslovnih anđela (BAND - Business Angels Netzwerk Deutschland)

Njemačka mreža poslovnih anđela (BAND) predstavlja poslovne anđele i njihove udruge i zalaže se za jačanje cjelokupnog tržišta ulaganja u ranoj fazi Njemačke.³⁰ Mreža je osnovana 1998. godine kao registrirana udruga, a od 2001. godine je vodeća organizacija njemačkih poslovnih anđela i njihovih mreža. Kao zajednica zalažu se za izgradnju kulture poslovnih anđela u Njemačkoj u čiju svrhu organiziraju razmjene iskustava potičući suradnju s drugim anđelima.

Zadatak mreža poslovnih anđela je povezivanje poslovnih anđela i poduzetnika kojima je potreban početni kapital, a Njemačka broji oko 40 takvih mreža unutar kojih je, od ukupno 7500 poslovnih anđela, organizirano njih 1500. Gotovo sve su članice BAND-a. Procjene njihovih ulaganja iznose 650 milijuna eura godišnje. Kao vodeća organizacija, BAND godišnje primi i do 600 zahtijeva za financiranje poduzetnika početnika koje prosljeđuje mrežama. Osim mreža, članovi BAND-a su grupe, klubovi i sindikati poslovnih anđela, kao i pojedinačni poslovni anđeli, obiteljski uredi, „seed“ fondovi, platforme za prikupljanje sredstava, akceleratori, inkubatori i drugi.

Između ostalog, BAND je sklona organiziranju velikih događaja putem kojih se potiče razmjenjivanje znanja i iskustva među raznolikim poslovnim anđelima. Jedan od najvažnijih događaja je Dan njemačkih poslovnih anđela. Događaj predstavlja najveći kongres poslovnih

³⁰ BAND, Business Angels Netzwerk Deutschland, dostupno na: <https://www.business-angels.de/mitglieder/>, (pregledano 7.8.2019.)

anđela u Europi koji na jednom mjestu okuplja poslovne anđele, start-up projekte i ostale igrače financiranja u ranoj fazi. Održava se svake dvije godine u drugoj saveznoj državi, a 2018. je bio održan u Hamburgu gdje se okupilo oko 600 sudionika. Sudionici su imali organiziran cjelovit program s predkonferencijom, interaktivnim radionicama, izložbom start-upova, uzbuđljive panel diskusije i prostor za umrežavanje.³¹ Prilikom tog događaja, dodjeljuje se i nagrada „Zlatni nos“ poslovnom anđelu koji je svojim aktivnostima obilježio određenu godinu. Pozadina nagrade je pokušaj motiviranja ostalih ulagača da svojim znanjem i radom potaknu razvoj mladih, inovativnih tvrtki. Drugi važni događaji su Business Angel Community Summit (isključivo za određene poslovne anđele), BAND event (godišnji sastanak voditelja mreže poslovnih anđela), BAND expert forum (Savjetovanje sa stručnjacima za tržište privatnog kapitala).

Važnost poslovnih anđela za budućnost ekonomije danas je prepoznala većina zemalja širom svijeta, stoga im odobravaju značajne porezne olakšice. U svibnju 2013., savezno Ministarstvo gospodarstva pokrenulo je bespovratna sredstva posebno dizajnirana za ulaganja poslovnih anđela pod nazivom „INVEST“.³² Poslovnim anđelima odobrena je subvencija od strane savezne vlade u iznosu od 20% njihovih ulaganja. Na taj način se nastoji privući što više ulagača koji će ulagati u mlade inovativne tvrtke, a uz to i povećati ulagačka moć poslovnih anđela.

3.5 Udruženje poslovnih anđela u Francuskoj

Kao i u Ujedinjenom Kraljevstvu, tako i u Francuskoj djeluje nacionalna udruga koja predstavlja i promovira francuske poslovne anđele pod nazivom *France Angels*. Udrugu čini preko 4500 poslovnih anđela koji djeluju pojedinačno ili su grupirani u mreže diljem zemlje, točnije u 72 mreže. France Angels djeluju na gospodarskom, socijalnom i pravnom polju kako bi se prepoznala korisnost poslovnih anđela, te njihov pozitivan učinak na gospodarstvo kroz

³¹ BAND, Business Angels Netzwerk Deutschland, dostupno na: <https://www.business-angels.de/das-war-der-deutsche-business-angels-tag-2018/>, (pregledano 7.8.2019.)

³² EBAN (2017): Compendium of Fiscal Incentives: Tax Outlook in Europe, str. 32., dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Compendium-of-Fiscal-Incentives-2017.pdf>, (pregledano 7.8.2019.)

financiranje i praćenje poduzetničkih pothvata zasnovanih na kreativnim i kvalitetnim idejama.³³

Jedna od vodećih mreža poslovnih anđela u Francuskoj je *Paris Business Angels*. Osnovana je 2004. godine, a u njoj aktivno djeluje oko 150 članova koji ulažu sredstva u iznosu od 200 000 do 1 milijun eura u poslovne sektore na području Francuske. Pritom, članovi ne pružaju samo financijsku potporu, već i svoje vrijeme, iskustvo, te poslovne veze.

Na temelju podataka iz 2016. godine mreža je u posljednjih 10 godina financirala 128 tvrtki, te je u tom roku uložila ukupno 25 milijuna eura. Doprinos ulaganjima daje i država kroz porezne poticaje, stoga poslovni anđeli u Francuskoj uživaju beneficije smanjenog poreza na dohodak od 18% na uloženi iznos. Međutim, imaju ograničen iznos uloga od 50 000 €. S druge strane, ako je riječ o ulaganju bračnog para, onda je iznos uloga ograničen na 100 000 €. Još jedan od uvjeta je da se ulaganje mora održati najmanje 5 godina, i to ulaganje u malo ili srednje poduzeće. Pored toga, pojedinci koji ispunjavaju uvjete za porez na bogatstvo mogu uložiti do 90 000 € i smanjiti porez na bogatstvo za 50%.³⁴

Još jedna od specifičnosti ove mreže poslovnih anđela je njihova investicijska tvrtka, *Paris Angels Capital S.A.* To je društvo s ograničenom odgovornošću osnovano 2008. godine čiji je cilj povećati kapacitete ulaganja Paris Business Angels. Sastoje se od pedesetak dioničara, od kojih su većina članovi mreže. U mrežu ulažu vlastita sredstva, a njihov investicijski kapacitet iznosi 3 milijuna eura. Sredstva su uglavnom usmjerena u mlade tvrtke s razvijenom digitalnom tehnologijom u raznim industrijama.

3.6 Udruženje poslovnih anđela u Turskoj

Tursko trgovinsko udruženje poslovnih anđela (eng. *TBAA - Business Angels Association Turkey*) osnovano je 2011. godine s ciljem stvaranja bogatstva Turske kroz financiranje malih i srednjih poduzeća, stvarajući tako nova radna mjesta. Dakle, TBAA ima jako važnu ulogu u budućnosti Turske te se od nje očekuje da će godišnje ulagati oko 500 milijuna eura. Kao i ostala udruženja poslovnih anđela, tako i tursko nastoji povezati poslovne

³³ France Angels, dostupno na: <https://www.franceangels.org/index.php>, (pregledano (7.8.2019.)

³⁴ EBAN (2017): Compendium of Fiscal Incentives: Tax Outlook in Europe, str. 26., dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Compendium-of-Fiscal-Incentives-2017.pdf>, (pregledano 7.8.2019.)

anđele i poduzetnike te stvoriti tzv. kulturu partnerstva. U želji za stvaranjem što povoljnijeg okruženja za razvoj tržišta poslovnih anđela TBAA organizira investicijske delegacije u druge regije na jugoistoku Europe gdje je njihova aktivnost jako niska. Kroz međusobnu razmjenu informacija, prvenstveno znanja i iskustava nastoji se podići svijest o važnosti poslovnih anđela za razvoj ekonomije, a i samog gospodarstva zemlje.

Turska je jedna od rijetkih zemalja koja je donijela Zakon o ulaganju poslovnih anđela te je jedina zemlja koja ima privatno tržište na svojoj burzi.³⁵ Naime, Turska je, zajedno sa EBAN-om i Istanbulskom burzom, sklopila ugovor o razvoju „early stage“ tržišta. Ugovor je bio vjetar u leđa TBAA i Istanbulskoj burzi za poduzimanje akcija kako bi Turska postala regionalno središte start-up projekata i poslovnih anđela. Donošenjem Zakona o ulaganju poslovnih anđela državnim potporom se nastoji povećati atraktivnost poslovnih anđela te poboljšati poslovna etika. Još jedna posebnost Turske su najviši porezni poticaji u svijetu. U praksi, turska riznica licencira poslovne anđele koji žele iskoristiti porezne olakšice za svoja ulaganja. U skladu s tim, 75% udjela kvalificiranih turskih dioničkih društava (privatnih rizičnih društava) koje posjeduju poslovni anđeli može se odbiti od njihove godišnje baze poreza na dohodak u kalendarskoj godini u kojoj se dionice drže najmanje dvije godine, a maksimalni godišnji odbitak iznosi 1 milijun turskih lira.³⁶ Zahvaljujući takvim poticajima u Turskoj djeluje 282 poslovnih anđela priznatih od strane vlade.

Jedna od prvih mreža poslovnih anđela u Turskoj je Metutech BAN. Njena misija je povezati poduzetnike koji imaju tehnološke projekte ili proizvode visoke vrijednosti s investitorima. Međutim, turske mreže još su u razvoju te su podaci o njima vrlo oskudni.

3.7 Estonska mreža poslovnih anđela (EstBAN - Estonian Business Angels Network)

Estonska mreža poslovnih anđela je osnovana krajem 2012. godine kao vodeća organizacija poslovnih anđela i grupa poslovnih anđela koji su u potrazi za ulagačkim aktivnostima na području Estonije i susjednih regija. Osnovana je s namjerom da se poveća kvaliteta i količina lokalnih ulaganja u početnu fazu, a okuplja 125 članova. Punopravni je

³⁵ TBAA, Business Angels Association of Turkey, dostupno na: <https://melekyatirimcilardernegi.org/about-tbaa/>, (pregledano 8.8.2019.)

³⁶ TBAA, Business Angels Association of Turkey, dostupno na: <https://melekyatirimcilardernegi.org/business-angels-law-of-turkey/>, (pregledano 8.8.2019.)

član EBAN-a i Estonske udruge rizičnog kapitala (EstVCA), te intenzivno surađuje s mrežama poslovnih anđela iz susjednih zemalja. Posebnost ove mreže je što na čelu ima dvije žene, glavnu direktoricu Anu Oks i koordinatoricu Dolores Daniel što ukazuje kako su žene dobile svoje mjesto među poslovnim anđelima i postale cijenjene.

Mreža ulaže u nove, kreativne ideje, a ne u poboljšanje uobičajenih proizvoda i usluga. Isto tako, izbjegavaju se znanstveni projekt koji ne pokazuju jasan put do komercijalizacije. Dakle, svaka nova inovacija mora biti popraćena snažnim poslovnim planom. Od 2013. do 2017. godine EstBAN je pokazala ogroman napredak. Kroz taj period poduzeto je 713 ulaganja u iznosu od 36 222 190 €. Njen najveći uspjeh je bila 2017. kada je uloženo ukupno 11,3 milijuna eura, a najviše u IT sektor (tablica 1).

Tablica 1. Ulaganja EstBAN u razdoblju od 5 godina

Godina	Broj ulaganja	Godišnji iznos ulaganja
2013.	83	4 657 325 €
2014.	100	4 811 041 €
2015.	160	6 672 185 €
2016.	145	8 821 207 €
2017.	225	11 260 432 €

Izvor: Izrada autorice prema podacima s <http://www.estban.ee/about/annual-reviews/2017> (pregledano 8.8.2019.)

Unutar mreže aktivan je i Program nordijskih anđela (eng. Nordic Angel Program) je program obuke i investicijskog programa poslovnih anđela koji vode iskusni početnici ulagači.³⁷ Program je vrsta mikro-fonda za zajedničko ulaganje u kojem sudjeluju poslovni anđeli kroz ulaganje u jedan do dva start-upa koje sami odaberu. Kroz program se ostvaruje vidljivost poslovnih anđela i start-upova te će na Latitude59, danu investitora, jedan od start-upova dobiti nagradu u iznosu od 250 000 €.

³⁷ EstBAN, Estonian Business Angels Network, dostupno na: <http://www.estban.ee/nap/introduction>, (pregledano 8.8.2019.)

3.8 Poljska mreža poslovnih anđela AMBER

Mreža poslovnih anđela *Amber* nastala je 2009. godine od strane poljske zaklade za poduzetništvo sa sjedištem u Szczecinu, a za cilj ima povećati broj ulaganja privatnih ulagača u projekte u ranoj fazi razvoja s visokim razvojnim potencijalom. Jedna je od najvećih i najcjenjenijih mreža poslovnih anđela u Poljskoj čiji je cilj potaknuti razvoj poduzetništva, a posebno razvoj mikro, malih i srednjih poduzeća. Mrežu čini preko 50 ulagača iz cijele Poljske, a njihove investicije premašuju iznos od 3 milijuna PLN. Preko nje je omogućena suradnja poslovnih anđela i poduzetnika čiji projekti, zahvaljujući dokapitalizaciji, imaju priliku uspjeti u određenoj industriji, a do danas je primila na tisuće zahtjeva za financiranje inovativnih projekata.

Mreža poslovnih anđela Amber djeluje u sklopu Poljske zaklade za poduzetništvo koja je osnovana 1997. godine i predstavlja najveću organizaciju za pružanje poslovne potpore u Poljskoj. Od početka, glavna uloga Zaklade bilo je financiranje aktivnosti mikro, malih i srednjih poduzeća. Od osnutka, Zaklada je financijski podržala preko 10.000 poduzeća sredstvima u vrijednosti preko milijardu PLN. Između ostalog, ona pruža i programe obuke i savjetovanja koji su doprinijeli razvoju partnerstva poslovnih anđela i poduzetnika. Budući da država ne daje nikakve poticaje za ulaganje poslovnih anđela, njihov razvoj se kreće polako, ali sigurno.

3.9 Hrvatska mreža poslovnih anđela – CRANE

Unatoč nepovoljnoj ekonomskoj klimi, skupina entuzijasta osnovala je mrežu poslovnih anđela u Hrvatskoj, poznatiju kao *CRANE* (Croatian Business Angels Network). Skupinu je činilo nekoliko institucija i poznati investitori Damir Sabol i Hrvoje Prpić, a sadašnji predsjednik udruge je Davorin Štetner. To je neprofitna udruga koja okuplja privatne i institucijske investitore koji su zainteresirani za ulaganja u inovativne tvrtke u ranom stadiju razvoja.³⁸ Osnovana je 2008. godine s ciljem povezivanja javnog i privatnog gospodarskog sektora s postojećim poslovnim anđelima u Hrvatskoj i pružanja svih potrebnih informacija o

³⁸ CRANE: O nama, dostupno na: <http://crane.hr/o-nama/> (pregledano 11.8.2019.)

načinima financiranja novih poduzetničkih pothvata. Putem mreže žele stvoriti što veći broj poduzetnika i osnažiti hrvatsku poduzetničku scenu.

Mala i srednja poduzeća su pokretači hrvatskog gospodarstva kojima je potrebno sufinanciranje u ranim fazama razvoja. Budući da fondovi rizičnog kapitala sufinanciraju poduzeća u kasnijim fazama kad je rizik manji, a banke ih zbog rizika opstanka odbijaju, CRANE igra aktivnu ulogu u njihovom procesu probijanja na tržište kroz osiguravanje početnog kapitala. Prema podacima iz 2017. godine, mala i srednja poduzeća imaju udio od 99,7% u gospodarstvu Hrvatske. Zapošljavaju 73,2% svih zaposlenih u poslovnim subjektima. Njihov udio u ukupnom prihodu ostvarenom na razini Hrvatske iznosi 59,6%, a u ukupnom ostvarenom izvozu hrvatskih poduzeća 52,5%.³⁹

Kako bi djelovanje CRANE-a bilo kvalitetno, karakterizira ga nekoliko aktivnosti. Najvažnije je identificirati projekte s visokim potencijalom za razvoj, te ih selektirati prema određenim kriterijima za odabir projekta i interesima investitora. Potom organiziraju susret selektiranih projekata s poslovnim anđelima, kao i edukacije mladih poduzetnika koji žele pokrenuti posao i edukacije poslovnih anđela. Omogućuju suradnju s raznim partnerima, sveučilištima, institucijama, a pored toga i s EBAN-om, te fondovima rizičnog kapitala u regiji i Europi. Mreža povezuje poduzetnike i poslovne anđele tako što poduzetnik prvo prijavljuje projekt na službenoj stranici CRANE-a sa svim potrebnim podacima i to je jedini način na koji ulagači mogu primiti projekt poduzetnika. Na taj način projekt vide samo članovi mreže koji ga komentiraju i ocjenjuju. Ako im se projekt sviđa, oni mogu individualno kontaktirati poduzetnika ili ga pozvati na showcase, odnosno predstavljanje najbolje ocijenjenih projekata pred ulagačima. Ako zainteresiraju nekoga od ulagača slijede pregovori oko uvjeta ulaganja i njegov razvoj.

Članovi CRANE-a su uspješni poduzetnici i lideri uspješnih poduzeća koji imaju vremena, volje i novca za investiranje i to u vrijednosti između 25 000 i 250 000 EUR-a. Budući da je njihova uloga u mreži prenijeti svoja znanja i iskustva na poduzetnike početnike, iza sebe moraju imati uspješnu poslovnu priču. Kako bi se pokrili koliko toliko niski, ali postojeći troškovi poslovanja, te unaprijedilo poslovanje, uvedeno je plaćanje članarine u iznosu od 8000 kn. Budući da je članstvo u CRANE-u po volji tajno, njihov točan broj nije poznat. Između ostalog, kako bi se potakla svijest o važnosti poduzetničkih aktivnosti u

³⁹ CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>, str. 12., (pregledano 11.8.2019.)

hrvatskom gospodarstvu, kao i poslovnih anđela, CRANE je organizirao događaj pod nazivom Startup srijeda. To je neformalno mjesečno druženje poduzetnika, ulagača, savjetnika i drugih koje zanima problematika start-upa. Druženje se organizira diljem Hrvatske, a kao zanimljivi gosti događaju su dosad prisustvovali Mate Rimac, Nenad Bakić, Davor Tremac, Andrija Čolak i mnogi drugi.

4. ANALIZA STANJA POSLOVNIH ANĐELA U HRVATSKOJ

4.1 Ulaganja CRANE-a

Prema podacima EBAN-a za 2017. godinu u Hrvatskoj postoje 24 poslovna anđela od kojih su većina članovi CRANE-a. U Tablici 3. je prikazano kretanje njihovih ulaganja u razdoblju od četiri godine. U 2017. je zabilježen neznatan rast od 2,94% u odnosu na ukupno ulaganje iz 2016. godine koje je iznosilo 1 milijun EUR-a. Tijekom 2017. uloženo je u četiri poduzeća, dok je u 2015. oko 350 000 EUR-a uloženo u šest start-upova. U 2014. godini uloženo je u samo jedan projekt. Budući da je broj poduzetničkih projekata, kao i visina ulaganja članova CRANE-a poslovna tajna, točni podaci su vrlo oskudni. Jedan od glavnih razloga manjeg broja ulaganja poslovnih anđela je nedovoljna kvaliteta projekata koji često nastaju iz nužde i čiji je poslovni plan površno obrađen.

Tablica 3. Ulaganja CRANE-a

Godina	2014.	2015.	2016.	2017.
Iznos ulaganja	400 000 EUR	300 000 EUR	1 mil. EUR	1,1 mil. EUR
Broj ulaganja	1	6	Nije poznato	4

Izvor: Izrada autorice prema podacima s [http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf/](http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf) i <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf> , (pregledano 11.8.2019.)

Kako bi nove poduzetničke nade lakše došle do poslovnih anđela, svake godine se organizira *Zagreb Connect*. Konferencija je idealna prilika za start-up projekte iz Hrvatske i inozemstva da svoje poslovne ideje predstavljaju potencijalnim investitorima, ulagačkim institucijama i poslovnim anđelima.⁴⁰ Održava se od 2014. godine, a do sada je s ulagačima povezala preko sto najboljih start-up projekata. Posebna godina je bila 2016. kada je Zagreb Connect bio dio najveće godišnje konferencije poslovnih anđela u Europi, EBAN Winter University. Tada su talenti hrvatske start-up scene predstavili svoje projekte pred 1200

⁴⁰ CRANE, dostupno na: <http://crane.hr/zagreb-connect-2017-i-ove-godine-vrijedne-nagrade-za-najbolje-startupove/>, (pregledano 11.8.2019.)

posjetitelja među kojima su se istakli: Bruce Dickinson, pjevač Iron Maidena, poduzetnik i poslovni anđeo, Dov Moran, izumitelj USB sticka, Allyson Reneau iz NASA-e, Matan Bar iz PayPala i mnogi drugi. 2018. godine pobjedu je odnijelo pet start-upova: Makabi, Wingo, Stratowave, Zebra Cross i OmoLab, a za nagradu su dobili po 160 000 kn.

Makabi start-up predstavlja novi pristup u procesu zaštite i dohrane bilja primjenom pametnih mikrokapsula za vrijeme ekološke proizvodnje hrane i drugih poljoprivrednih proizvoda. Cilj projekta je smanjiti korištenje umjetnih gnojiva, pesticida i insekticida kako bi se uzgojila zdravija hrana. *OmoLab* start-up je laboratorij za vizualnu komunikaciju. Projekt je namijenjen za pomoć djeci s disleksijom te je osmislio fontove, OmoType, oblikovane upravo za osobe s tim ili sličnim poteškoćama u čitanju. Uz to su razvili i mobilnu aplikaciju OmoReader koja olakšava primjenu OmoType pisma. *Wingo* predstavlja stol s ugrađenim grijanjem pogodan za terase kafića, restorana i domova tijekom zimskih dana. Izumljen je s namjerom štednje energije i očuvanja okoliša. *Stratowave* okuplja stručnjake s dugogodišnjim iskustvom u razvoju bežične komunikacije na velike udaljenosti, a za platformu su odabrali bespilotne letjelice, odnosno dronove. Uz njihovu pomoć pokrivaju područja sa slabim signalom, te su ostvarili prijenos velikih količina podataka u stvarnom vremenu iz zraka u centre za obradu. *Zebra Cross* je namijenjen za jačanje prometne sigurnosti. Naime, u uvjetima slabe vidljivosti upozorava vozače te ističe pješake na prometnici. U sljedećim odlomcima navedeni su još neki od projekata u koje je CRANE uložio.

4.1.1 offSpace

Prvi projekt realiziran kroz udrugu CRANE je upravo offSpace. To je skupa usluga za male tvrtke, poduzetnike individualce, te konzultante kojima njihove usluge omogućavaju velike uštede u poslovanju i neizmjereno povećavaju efikasnost.⁴¹ Dakle, offSpace predstavlja mogućnost realiziranja ideje tako što odrađuje posao umjesto poduzetnika koji ima neku inovativnu ideju. Umjesto da poduzetnik napusti svoj dosadašnji posao i sav svoj trud uloži u realizaciju ideje za koju nije sigurno hoće li ostvariti uspjeh, offSpace preuzima tu ulogu. Naime, dok je osoba na svom radnom mjestu offSpace vodi razgovore sa strankama i ostale poslove, a pored toga nudi radni prostor koji poduzetnik može koristiti onda kad je slobodan odvojiti vrijeme za doprinos razvoju svoje inovacije. S druge strane, pomoću offSpace-a male

⁴¹ offSpace: O nama, dostupno na: <http://www.offspace.com/about-us.html>, (pregledano 11.8.2019.)

tvrtke mogu smanjiti broj zaposlenih i troškove poslovanja, a povećati produktivnost. Ovaj projekt najviše doprinosi donosi poduzetnicima početnicima jer im kroz navedene mogućnosti olakšava početnu fazu razvoja. Isto tako, projekt organizira radionice i seminare putem kojih mogu čuti iskustva uspješnog kruga ljudi koje okuplja CRANE.

4.1.2 Hyperion

Hyperion je gaming studio pozicioniran u Zagrebu koji je samostalno razvio i 2018. godine objavio igru Journey of Life. Osnivač start-upa je 22-godišnji Adriano Žeželić koji ga je predstavio CRANE-u, te su oni prepoznali potencijal i odlučili ga sufinancirati, čak njih jedanaestero. Gledano po broju uključenih članova, to je njihova najveća investicija dosad.⁴² Njihova podrška kroz novac, poslovne savjete i pomoć u drugim segmentima može omogućiti da Hyperion postane svjetsko ime u gaming industriji. U nekoliko mjeseci od izlaska igrice je uprihodila preko 250 000 kn. Investitori su procijenili vrijednost tvrtke na 500 000 eura, a poslovnim anđelima pripast će nešto manje od 20% novoosnovane tvrtke sa sjedištem u Londonu. Igra je trenutno dostupna samo za PC, ali uskoro će biti dostupna i na Android uređajima. Također je prihvaćena od strane gamera diljem svijeta koji aktivno sudjeluju u njenom završetku. Ovaj start-up dokaz je postojanja hrvatskih talenata u raznim industrijama, kao i dokaz važnosti tržišta poslovnih anđela u njihovom napretku.

4.1.3 LikeRi

LikeRi je jedan od dokaza da poslovni anđeli ne ulažu samo u IT sektor. Oni su sposobni uložiti u bilo koju ideju, ako ona može doprinijeti razvoju gospodarstva. LikeRi je tvrtka za proizvodnju inovativnih likera jedinstvenih okusa s naglaskom na tradicijsku komponentu proizvoda otoka Krka.⁴³ Tvrtka je osnovana od strane 24-godišnjeg Luke Justinića s Krka, a u projekt je investirao član CRANE-a Mihovil Barančić. U savjetničkoj ulozi projektu se pridružio i član CRANE-a Saša Cvetojević. Oni su prepoznali Lukinu ideju

⁴² ICT Business: Jedanaest članova CRANE-a investiralo u domaći gaming studio Hyperion, dostupno na: <https://www.ictbusiness.info/vijesti/jedanaest-clanova-crane-a-investiralo-u-domaci-gaming-studio-hyperion>, (pregledano 11.8.2019.)

⁴³ CRANE: Nije sve u IT-u, dostupno na: <http://crane.hr/investicija-clana-cranea-u-tvrtku-likeri-nije-sve-u-it-u/>, (pregledano 12.8.2019.)

kao regionalnog gospodarskog pokretača Kvarnera, Istre i otoka. Kako bi se očuvala izvornost proizvoda, koriste se isključivo sirovine s tog područja. Njihovom investicijom omogućeno je pokretanje tvrtke, opremanje novom tehnologijom te moderno brendiranje proizvoda. Mihovil Barančić zadužen je za pomoć u definiranju poslovnog modela, financiranju i organizaciji, a Saša Cvetojević pomaže u organizaciji distribucije i marketinga.

4.1.4 Bonamie

Online modna destinacija Bonamie nastala je 2016. godine. Ona omogućava dostupnost najsuvremenijih modnih komada po prihvatljivim cijenama širom svijeta. Upravo zbog neograničenosti područja djelovanja platforma bilježi enorman rast. Kako bi se trend rasta nastavio, osnivači su bili u potrazi za investitorima te je izazov prihvatio jedan od najpoznatijih hrvatskih poslovnih anđela, Hrvoje Prpić. Uložio je u domaću internetsku trgovinu ženskom odjećom i time stekao u njoj 15-postotni vlasnički udio. Zahvaljujući njegovoj pomoći, platforma i dalje uspješno posluje te na društvenim mrežama bilježi preko 35 tisuća pratitelja.

5. ZAKLJUČAK

Poslovni anđeli predstavljaju alternativan izvor financiranja za poduzeća i start-up projekte u ranim fazama razvoja. Osiguravaju manje iznosa novca za veći broj poduzeća, i to poduzeća koja ne kotiraju i gdje ne postoji obiteljska povezanost. Ulažu izričito vlastiti novac, kao i tzv. „pametni novac“, odnosno nefinancijske resurse poput znanja, vještina, poduzetničkog iskustva te poslovnih kontakata. Prvo znanstveno istraživanje o poslovnim anđelima proveo je William Wetzel 1978. godine, te ukazao na njihovu važnost. Pojavili su se u zadnjim desetljećima kao koncept snažnog izvora financiranja u Ujedinjenom Kraljevstvu i Europi te brzo rastu i u drugim regijama diljem svijeta.

Iskustvo i načini poslovanja poslovnih anđela nisu jednaki, stoga su se razvile i brojne vrste poslovnih anđela među kojima su najčešći: lotto anđeli, anđeli trgovci, anđeli analitičari i pravi poslovni anđeli. Budući da su svjesni rizika svojih ulaganja, u većoj mjeri poduzimaju zajednička ulaganja kao grupe i mreže poslovnih anđela. Grupe i mreže raspolažu s više resursa nego pojedinačni anđeli, pa imaju važniju ulogu u financiranju. Dva glavna modela pokretanja grupa poslovnih anđela su grupe pod vodstvom članova i grupe pod vodstvom menadžera. Glavna karakteristika grupa pod vodstvom članova je da ih poslovni anđeli pokreću sami, s tim da glavnu riječ ima jedan, vodeći anđeo. U takvim grupama naglašena je uloga članova koji posvećuju svoje vrijeme, stručnost i kapital kako bi pomogli tvrtkama da rastu i uspiju. S druge strane, grupe pod vodstvom menadžera vodi profesionalni menadžer koji iza sebe ima veliko iskustvo u ulagačkim aktivnostima ili u industriji u koju grupa anđela namjerava ulagati. U skladu s tim, menadžer obavlja provjeru potencijalnih ugovora, početne intervju s tvrtkama, vodi komunikaciju i održava odnos s članovima, daje preporuke o ulaganju, te pregovara o ulaganju u ime grupe.

Mreže poslovnih anđela predstavljaju organizaciju čiji je cilj povezati poslovne anđele i poduzetnike početnike. Omogućuju poduzetnicima vidljivost aktivnosti anđela u regiji i na taj način podižu svijest o njihovim ulaganjima što je ključan korak u izgradnji tržišta. Brojne su mreže koje djeluju u Europi od kojih je najvažnija upravo Europska mreža poslovnih anđela, EBAN. Na temelju podataka iz 2017. godine značajan rast aktivnosti mreža poslovnih anđela zabilježilo je Ujedinjeno Kraljevstvo, potom Njemačka, Francuska, Turska, te Estonija i Poljska kao zemlje koje do sad nisu bile zamijećene.

Aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj relativno sporo rastu. Dva najvažnija razloga njihove slabe aktivnosti su spor oporavak gospodarstva nakon rata i svjetske ekonomske krize, te slabi poticaji države. Poduzetničke aktivnosti se u Hrvatskoj uglavnom poduzimaju iz nužde, međutim mogu se poduzimati i u situaciji uočene prilike koja se može pretvoriti u unosan posao. Poslovni anđeli u malim i srednjim poduzećima i start-up projektima zapravo čine jednu od faza poslovanja, međutim činjenica da su bankarski krediti dominantan oblik financiranja u Hrvatskoj ukazuje kako svijest o njima još nije dovoljno razvijena. Kako bi se ta situacija promijenila, država je osnovala Fond za poticanje ulaganja u kapital u ranoj fazi financiranja čiji je cilj poticati ulaganja u vlasnički kapital inovativnih malih i srednjih poduzeća od strane privatnih ulagača te im pružiti podršku u razvoju do faze u kojoj su dobro pozicionirani za ulaganja privatnih fondova poduzetničkog kapitala.

Jedan od najpoznatijih poslovnih anđela i uspješnih poduzetnika u Hrvatskoj je Hrvoje Prpić koji iza sebe ima more poduzetih pothvata s milijunskim prinosima, te je jedan od osnivača CRANE-a. Još neki od istaknutih poslovnih anđela u Hrvatskoj su Saša Cvetojević, Davorin Štetner, Damir Mujić, Adrian Ježina i drugi.

CRANE je neprofitna udruga koja okuplja privatne i institucijske investitore koji su zainteresirani za ulaganja u inovativne tvrtke u ranom stadiju razvoja. Osnovana je 2008. godine s ciljem povezivanja javnog i privatnog gospodarskog sektora s postojećim poslovnim anđelima u Hrvatskoj i pružanja svih potrebnih informacija o načinima financiranja novih poduzetničkih pothvata. Još jedan od ciljeva mreže je stvoriti što veći broj poduzetnika i osnažiti hrvatsku poduzetničku scenu. Hrvatska broji 24 poslovna anđela od kojih su većina članovi CRANE-a, a u 2017. godini zabilježeno je ulaganje od 1 milijun EUR-a u ukupno četiri poduzeća. Članovi CRANE-a su uspješni poduzetnici i lideri uspješnih poduzeća koji imaju vremena, volje i novca za investiranje i to u vrijednosti između 25.000 do 250.000 EUR-a. Budući da je njihova uloga u mreži prenijeti svoja znanja i iskustva na poduzetnike početnike, iza sebe moraju imati uspješnu poslovnu priču. Kako bi nove poduzetničke nade lakše došle do poslovnih anđela, svake godine se organizira Zagreb Connect, a 2018. godine pobjedu je odnijelo pet start-upova. Još neki od važnih projekata u koje je CRANE uložio su: offSpace, Hyperion, LikeRi i Bonamie.

LITERATURA

Knjige:

1. Landström , H., Mason, C. (2016): Handbook of Research on Business Angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781783471720/>, (pregledano 27.7.2019.)
2. Mason. C., M. (2011): World Encyclopedia of Entrepreneurship: Business angels, dostupno na: <https://www.e-elgar.com/shop/eep/preview/book/isbn/9781849808453/>, str. 2., (pregledano 27.7.2019.)
3. OECD (2011): Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors, OECD Publishing, dostupno na: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms_9789264118782-en#page11, (pregledano 31.7.2019.)
4. Preston, L., S., (2004): Angel Investment Groups, Networks and Funds: A Guidebook to Developing the Right Angel Organization for Your Community, str. 17., dostupno na: https://www.angelcapitalassociation.org/data/Documents/Resources/AngelCapitalEducation/Kauffman_-_StartGroup_Guidebook.pdf, (pregledano 31.7.2019.)
5. Ramadani, V. (2009): Business angels: who they really are, str. 252., dostupno na: https://www.academia.edu/6874559/Business_angels_who_they_really_are, (pregledano 29.7.2019.)
6. Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M. (2015): FINANCIJSKI MENADŽMENT, IX. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Ekonomski fakultet Split, str. 521-522.

Internetski izvori:

1. ACA, Angel Capital Association: FAQs About Angel Investors, dostupno na: https://www.angelcapitalassociation.org/faqs/#What_is_an_angel_investor (pregledano 27.7.2019.)
2. BAND, Business Angels Netzwerk Deutschland, dostupno na: <https://www.business-angels.de/mitglieder/> (pregledano 7.8.2019.)

3. BBVA, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria: What is a business angel?, dostupno na: <https://www.bbva.com/en/what-is-business-angel/> (pregledano 27.7.2019.)
4. Biografija.com: Biografije javnih osoba iz Hrvatske, dostupno na: <https://www.biografija.com/hrvoje-prpic/>, (pregledano 11.8.2019.)
5. British Business Bank: The UK Business Angel Market, dostupno na: <https://www.british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2018/06/Business-Angel-Reportweb.pdf>, (pregledano 5.8.2019.)
6. CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2018., dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-report-2018-HR.pdf>, (pregledano 9.8.2019.)
7. CRANE, Croatian Business Angel Network, dostupno na: <http://crane.hr/> (pregledano 27.7.2019.)
8. EBAN (2017): Compendium of Fiscal Incentives: Tax Outlook in Europe, dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Compendium-of-Fiscal-Incentives-2017.pdf>, (pregledano 7.8.2019.)
9. EBAN, European Business Angel Network: Who we are dostupno na: <http://www.eban.org/about/who-we-are>, (pregledano 5.8.2019.)
10. EBAN: Statistics Compendium 2017, dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2017.pdf>, (pregledano 28.7.2019.)
11. EBAN: The Angel Market In 2018, dostupno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2019/05/FY-2018-Analysis-Report-Final.pdf>, (pregledano 28.7.2019.)
12. EstBAN, Estonian Business Angels Network, dostupno na: <http://www.estban.ee/nap/introduction>, (pregledano 8.8.2019.)
13. Eurostat, dostupno na: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Unemployment_statistics, (pregledano 9.8.2019.)
14. EY (2013): Funding the future: Access to finance for entrepreneurs in the G20, dostupno na: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_G20_-_Funding_the_future/\\$FILE/EY-g20-Funding-the-future.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_G20_-_Funding_the_future/$FILE/EY-g20-Funding-the-future.pdf) (pregledano 28.7.2019.)
15. France Angels, dostupno na: <https://www.franceangels.org/index.php> (pregledano 7.8.2019.)
16. HAMAG BICRO, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, dostupno na: https://hamagbicro.hr/wp-content/uploads/2017/12/SCF-prezentacija_12-04-2016.pdf, (pregledano 10.8.2019.)

17. ICT Business: Jedanaest članova CRANE-a investiralo u domaći gaming studio hyperion, dostupno na: <https://www.ictbusiness.info/vijesti/jedanaest-clanova-crane-a-investiralo-u-domaci-gaming-studio-hyperion>, (pregledano 11.8.2019.)
18. Invest Europe, dostupno na: <https://www.investeurope.eu/news-opinion/opinion/blog/2013/evca-briefing-6/>, (pregledano 7.8.2019.)
19. Linked in: Paris Business Angels, dostupno na: <https://fr.linkedin.com/in/paris-angels-capital-s-a-8a6a4362>, (pregledano 7.8.2019.)
20. Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, dostupno na: <https://www.mingo.hr/>, (pregledano 11.8.2019.)
21. Newable, dostupno na: <https://newable.co.uk/faq/>, (pregledano 5.8.2019.)
22. Newable: The little book of Newable, dostupno na: <https://newable.co.uk/wp-content/uploads/2019/08/Little-book-of-Newable.pdf>, (pregledano 5.8.2019.)
23. offSpace: O nama, dostupno na: <http://www.offspace.com/about-us.html>, (pregledano 11.8.2019.)
24. Paris Business Angels, dostupno na: <https://gust.com/organizations/paris-business-angels>, (pregledano 7.8.2019.)
25. Piktochart: Bilan D'Investissement 2017, dostupno na: <https://create.piktochart.com/output/21412226-bilan-dinvestissement-2017>, (pregledano 7.8.2019.)
26. Poslovni dnevnik: „Andeo“ ušao u modni webshop, dostupno na: <http://www.poslovni.hr/startup-i-vase-price/aneo-usao-u-modni-webshop-331420>, (pregledano 12.8.2019.)
27. Sveučilište u Zadru: Metode znanstvenih istraživanja, nastavni materijali, Zadar, dostupno na: http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf, (pregledano 12.8.2019.)
28. TBAA, Business Angels Association of Turkey, dostupno na: <https://melekyatirimcilardernegi.org/about-tbaa/>, (pregledano 8.8.2019.)
29. Tech Coast Angels, dostupno na: <https://www.techcoastangels.com/>, (pregledano 31.7.2019.)
30. TEHIX, Hrvatska igrica Journey Of Life dobila investiciju od €100 000, dostupno na: <https://www.tehix.hr/hrvatska-igrica-journey-of-life/>, (pregledano 11.8.2019.)

31. Točka na i.hr: Zagreb connect 2018., dostupno na: <https://tockanai.hr/poduzetnik/financiranje/zagreb-connect-2018-18549/>, (pregledano 11.8.2019.)
32. UKBAA (2019): SMALL BUSINESS EQUITY TRACKER, dostupno na: <https://www.ukbaa.org.uk/wp-content/uploads/2019/06/Small-Business-Equity-Tracker-2019.pdf>, (pregledano 5.8.2019.)
33. UKBAA, United Kingdom Business Angel Association, dostupno na: <https://www.ukbaa.org.uk/about/>, (pregledano 5.8.2019.)
34. WBAF, World Business Angels Investment Forum, dostupno na: <https://www.wbaforum.org/Angels/What-Is-Angel-Investment/1>, (pregledano 28.7.2019.)

Članci:

1. Business Angels finanzieren Gründer: Facts and Background, dostupno na: <http://www.business-angels.de/wp-content/uploads/2013/10/BA-Facts-and-Background.pdf>, (pregledano 7.8.2019.)
2. EBAN: Code of Conduct: Business Angel Network, dostupno na: <http://www.eban.org/template-articles-of-association-for-business-angel-networks>, (pregledano 2.8.2019.)
3. Hrčak: Portal hrvatskih znanstvenih i stručnih časopisa, dostupno na: <https://hrcak.srce.hr/>, (pregledano 10.8.2019.)
4. Mason, C., Harrison, R. (2010): ANNUAL REPORT ON THE BUSINESS ANGEL MARKET IN THE UNITED KINGDOM: 2008/09, dostupno na: <https://strathprints.strath.ac.uk/28061/1/Annual-report-business-angel-market-2008-2009.pdf>, (pregledano 5.8.2019.)
5. Ramadani, V. (2012): The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises, dostupno na: <http://hrmars.com/admin/pics/929.pdf>, (pregledano 2.8.2019.)
6. Vizjak, A., Vizjak, M. (2015): The Role of „Business Angels“ in the Financial Market, Sveučilište u Rijeci, Opatija, dostupno na: <http://www.fm-kp.si/zalozba/ISBN/978-961-266-181-6/234.pdf>, (pregledano 27.7.2019.)

PRILOZI

Popis grafikona:

Grafikon 1: Raspodjela sektora po iznosu ulaganja	9
Grafikon 2: Ukupna ulaganja poslovnih anđela od 2015. do 2017. godine u Europi	18
Grafikon 3: Broj sklopljenih poslova po godini i po vrsti ulagača	20

Popis slika:

Slika 1. Način ulaganja Fonda.....	15
------------------------------------	----

Popis tablica:

Tablica 1. Ulaganja EstBAN u razdoblju od 5 godina	25
Tablica 2. Poduzetnička aktivnost u Hrvatskoj od 2013. do 2017. godine	13
Tablica 3. Ulaganja CRANE-a.....	29

SAŽETAK

Poslovni anđeli predstavljaju alternativan izvor financiranja za poduzeća i start-up projekte u ranim fazama razvoja. Ulažu izričito vlastiti novac, ali i nefinancijske resurse poput znanja, vještina, poduzetničkog iskustva te poslovnih kontakata. Postoje brojne vrste poslovnih anđela među kojima su najčešći: lotto anđeli, anđeli trgovci, anđeli analitičari i pravi poslovni anđeli. Kako bi raspolagali sa više resursa udružuju se u grupe i mreže poslovnih anđela. Mreže poslovnih anđela predstavljaju organizaciju čiji je cilj povezati poslovne anđele i poduzetnike početnike. Značajan porast aktivnosti mreža poslovnih anđela u 2017. godini zabilježilo je Ujedinjeno Kraljevstvo, Njemačka, Francuska, Turska, te Estonija i Poljska. Aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj relativno sporo rastu zbog sporog oporavak gospodarstva nakon rata i svjetske ekonomske krize. Kako bi se ta situacija promijenila, osnovan je Fond za poticanje ulaganja u kapital u ranoj fazi financiranja. Najpoznatiji poslovni anđelo Hrvatskoj je Hrvoje Prpić, te je jedan od osnivača CRANE-a, hrvatske mreže poslovnih anđela čiji je cilj stvoriti što veći broj poduzetnika i osnažiti hrvatsku poduzetničku scenu. Neki od važnih projekata u koje je CRANE uložio su: offSpace, Hyperion, LikeRi i Bonamie što pokazuje da se aktivnost poslovnih anđela na hrvatskom tlu sve više razvija.

Ključne riječi: poslovni anđeli, mreže poslovnih anđela, CRANE

SUMMARY

Business angels are an alternative source of financing for businesses and start-ups in the early stages of development. They invest explicitly their own money, but also non-financial resources such as knowledge, skills, entrepreneurial experience and business contacts. There are many types of business angels among which the most common are: lotto angels, trader angels, analyst angels, and real business angels. In order to dispose of more resources, they join groups and networks of business angels. Business Angels Network is an organization that aims to connect business angels and startup entrepreneurs. A significant increase in the activity of business angel networks in 2017 was realized in the United Kingdom, Germany, France, Turkey, Estonia and Poland. Business angel activity in Croatia is growing relatively slowly due to the slow recovery of the economy after the war and the global economic crisis. In order to change this situation, An early stage equity investment fund was established. The most famous business angel in Croatia is Hrvoje Prpić, and he is one of the founders of CRANE, the Croatian business angel network with aim of creating as many entrepreneurs as possible and empowering the Croatian entrepreneurial scene. Some of the important projects that CRANE has invested in are: offSpace, Hyperion, LikeRi and Bonamie, which shows that business angels activity in Croatian soil is developing more and more.

Keywords: business angels, business angels network, CRANE