

# Poslovni anđeli - uloga i značaj u financiranju poduzeća i ideja

---

Novko, Damjan

Master's thesis / Diplomski rad

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University North / Sveučilište Sjever**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:122:758607>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-03-13**



Repository / Repozitorij:

[University North Digital Repository](#)





**Diplomski rad br. 450/PE/2023**

# **Poslovni anđeli – uloga i značaj u financiranju poduzeća i ideja**

**Damjan Novko, 0313022298**

Varaždin, rujan 2023. godine

**SVEUČILIŠTE SJEVER**  
**SVEUČILIŠNI CENTAR VARAŽDIN**  
**Studij Poslovne ekonomije**



**Diplomski rad br. 450/PE/2023**

**Poslovni anđeli – uloga i značaj u financiranju poduzeća i  
ideja**

Student:

Damjan Novko

Mentorica:

prof.dr.sc. Anica Hunjet

Varaždin, rujan 2023.

# Prijava diplomskog rada

## Definiranje teme diplomskog rada i povjerenstva

|                             |  |              |                         |
|-----------------------------|--|--------------|-------------------------|
| ODJEL                       | Odjel za ekonomiju   |              |                         |
| STUDIJSKI                   | diplomski sveu ilišni studij Poslovna ekonomija                          |              |                         |
| PRISTUPNIK                  | Damjan Novko   | MATIČNI BROJ | 0313022298              |
| DATUM                       | 25.08.2023   | KOLEGIJ      | Ekonomika poduzetništva |
| NASLOV RADA                 | Poslovni anđeli - uloga i značaj u financiranju poduzeća i ideja         |              |                         |
| NASLOV RADA NA ENGL. JEZIKU | Business angels - role and significance in financing companies and ideas |              |                         |

|                      |   |        |               |
|----------------------|---|--------|---------------|
| MENTOR               | Anica Hunjet                                  | ZVANJE | prof. dr. sc. |
| ČLANOVI POVJERENSTVA | 1. Doc. dr. sc. Dijana Vuković, predsjednica  |        |               |
|                      | 2. doc. dr. sc. Damira Keček, članica         |        |               |
|                      | 3. prof. dr. sc. Anica Hunjet, mentorica      |        |               |
|                      | 4. prof. dr. sc. Dinko Promorac, zamjen. član |        |               |
|                      | 5.  |        |               |

## Zadatak diplomskog rada

|      |             |
|------|-------------|
| BROJ | 450/PE/2023 |
|------|-------------|

OPIS

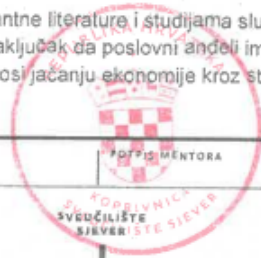
U suvremenom dinamičnom poslovnom okruženju, gdje se tehnologija, inovacije i poduzetništvo stapaju kako bi oblikovali budućnost gospodarstva, uloga poslovnih anđela ističe se kao ključna komponenta podrške novim idejama i poduzećima.

Predmet istraživanja ovog rada usmjeren je na analizu uloge i značaja poslovnih anđela u procesu financiranja poduzeća i inovativnih ideja. Kroz detaljnu analizu ključnih čimbenika kao što su startup ekosustav, uloga poslovnih anđela u tom kontekstu te primjeri konkretnih poduzeća i njihovih iskustava s financiranjem od strane poslovnih anđela, istražiti će se kako ovi investitori igraju ključnu ulogu u podržavanju rasta i razvoja novih poslovnih inicijativa.

Svrha ovog rada je pružiti cjelovit pregled o tome kako prisutnost poslovnih anđela utječe na razvoj ekonomije kroz podršku mladim poduzetnicima te kako njihova ulaganja oblikuju tehnološki napredak i promiču održivi gospodarski rast.

Sustavnim analitičkim pregledom relevantne literature i studijama slučaja poduzeća financiranih od strane poslovnih anđela donijet će se zaključak da poslovni anđeli imaju ključnu ulogu u razvoju inovacija te da njihova prisutnost pridonosi jačanju ekonomije kroz stvaranje novih vrijednosti, poslovnih prilika i radnih mjesta.

ZADATAK URUČEN 28.08.2023.



## Sažetak

U suvremenom društvu, svakodnevno se rađaju nove poslovne inicijative. Njihov uspjeh varira, neke su inovativne i postaju uspješne, dok veći dio njih ne uspije pronaći svoj put do uspjeha. Pokretanje poduzeća zahtijeva ispunjenje različitih uvjeta, uključujući definiranje djelatnosti, ciljne skupine, partnerstava te analizu tržišta i okruženja. Ključna uloga u tom procesu pripada poduzetnicima s jasnom vizijom, upornošću i kvalitetnom poslovnom idejom. Unatoč inovativnoj ideji, ne postoji jamstvo za uspjeh, jer financijska sredstva, znanje i iskustvo također imaju presudnu ulogu. Na samom početku, poduzetnici se suočavaju s odabirom izvora financiranja. Odabir izvora financiranja temeljni je pokretač operativnosti i razvoja poduzeća, te bitno utječe na strukturu vlasništva i kontrolu nad poduzećem. Postoji raznolikost izvora financiranja, uključujući kredite, leasing, ulaganja poslovnih anđela, financiranje putem fondova rizičnog kapitala, skupno financiranje i druge opcije. Svaki od ovih načina financiranja ima određene rizike i potencijalne gubitke, koji se manifestiraju kroz kamate ili dijeljenje profita. Izabравši poslovnog anđela kao partnera u pokretanju poduzeća ili lansiranju proizvoda, preuzimaju se prethodno dogovorena pravila, što osigurava financijsku podršku poslovnog anđela te njegovo znanje i iskustvo. Unatoč određenim rizicima i dijeljenju profita, ovaj način financiranja donosi prednosti za obje strane. Analiza uloge poslovnih anđela bit će detaljno opisana u nastavku ovog rada koji tematizira ključnu ulogu poslovnih anđela u financiranju poduzeća i ideja te njihov značaj za inovacije i gospodarski razvoj. Kroz analizu startup ekosustava, uloge poslovnih anđela kao investitora, mentora i stručnjaka te njihove povezanosti i mreža, rad istražuje kako ovi investitori podržavaju razvoj novih inicijativa. Na primjerima poduzeća financiranih od strane poslovnih anđela, analizira se doprinos njihovih ulaganja inovacijama, rastu poduzeća i stvaranju novih poslovnih prilika. Kroz sve navedene aspekte, rad naglašava duboko ukorijenjenu ulogu poslovnih anđela u poticanju poduzetništva i razvoja ekonomije, istražujući kako njihova podrška doprinosi stvaranju dinamičnog i inovativnog poslovno-ekonomskog okruženja.

**Ključne riječi: poslovni anđeli, startup, izvori financiranja, poduzetnik, financiranje**

## Summary

In contemporary society, new business initiatives are born every day. Their success varies, with some being innovative and becoming prosperous, while a larger portion struggles to find their path to success. Launching a company requires fulfilling various prerequisites, including defining activities, target audiences, partnerships, and analyzing the market and environment. The pivotal role in this process lies with entrepreneurs who possess a clear vision, determination, and high-quality business idea. Despite having an innovative concept, there is no guarantee of success, as financial resources, knowledge, and experience also play a crucial role. At the onset, entrepreneurs choose their source of funding. Selecting a funding source is a fundamental driver of operational viability and company growth, significantly influencing ownership structure and control. There exists a diversity of funding sources, including bank loans, leasing, investments from business angels, funding through venture capital funds, crowdfunding and other options. Each of these financing methods carries certain risks and potential losses, manifested through interest rates or profit sharing. By choosing a business angel as a partner in launching a business or introducing a product, predefined rules are adopted, securing financial support, knowledge, and experience from business angel. Despite certain risks and profit sharing, this financing method brings benefits to both parties. A further analysis of the role of business angels will be elaborated in the following sections of this paper, which explores the crucial role of business angels in financing companies and ideas, as well as their significance for innovation and economic development. Through an examination of the startup ecosystem, the role of business angels as investors, mentors, and experts, as well as their networks and connections, this paper investigates how these investors support the development of new initiatives. By analyzing examples of companies funded by business angels, it scrutinizes the contribution of their investments to innovation, company growth, and the creation of new business opportunities. Across all the aforementioned aspects, the paper underscores the deeply ingrained role of business angels in fostering entrepreneurship and economic development, exploring how their support contributes to creating a dynamic and innovative business-economic environment.

**Keywords: Business angels, startup, funding sources, entrepreneur, financing**

# Sadržaj

|   |    |
|---|----|
| <b>1. Uvod</b> .....  | 1  |
| <b>1.1. Predmet istraživanja</b> .....                                      | 1  |
| <b>1.2. Ciljevi i svrha rada</b> .....                                      | 2  |
| <b>1.3. Metodologija istraživanja</b> .....                                 | 2  |
| <b>2. Startup</b> .....   | 3  |
| <b>2.1. Skupno financiranje (Crowdfunding)</b> .....                        | 4  |
| <b>2.2. Fondovi rizičnog kapitala (Venture Capital fund)</b> .....          | 5  |
| <b>3. Poslovni anđeli</b> .....   | 7  |
| <b>3.1. Povijest i razvoj poslovnih anđela</b> .....                        | 8  |
| <b>3.2. Razvoj poslovnih anđela u Hrvatskoj</b> .....                       | 9  |
| <b>3.3. Usporedba poslovnih anđela s drugim izvorima financiranja</b> ..... | 10 |
| <b>3.4. Vrste poslovnih anđela</b> .....                                    | 13 |
| 3.4.1. Anđeli lutrije .....   | 14 |
| 3.4.2. Trgovinski anđeli.....   | 14 |
| 3.4.3. Analitički anđeli .....  | 15 |
| 3.4.4. Pravi poslovni anđeli .....  | 15 |
| <b>3.5. Prednosti i nedostaci poslovnih anđela</b> .....                    | 15 |
| 3.5.1. Prednosti poslovnih anđela .....                                     | 15 |
| 3.5.2. Nedostaci poslovnih anđela.....                                      | 17 |
| <b>4. Povezanost poslovnih anđela</b> .....                                 | 18 |
| <b>4.1. European Business Angels Network (EBAN)</b> .....                   | 19 |
| 4.1.1. Mreže poslovnih anđela u Europi.....                                 | 21 |
| 4.1.2. Sektori ulaganja poslovnih anđela .....                              | 23 |
| 4.1.3. Demografska slika poslovnih anđela .....                             | 25 |
| 4.1.4. Faze ulaganja poslovnih anđela.....                                  | 26 |
| <b>4.2. World Business Angels Association (WBAA)</b> .....                  | 27 |
| <b>4.3. UK Business Angels Association (UKBAA)</b> .....                    | 28 |
| <b>4.4. France Angels</b> .....   | 30 |

|  |    |
|--|----|
| <b>4.5. Business Angels Deutschland (BAND)</b> .....                       | 32 |
| <b>4.6. Croatian Business Angels Network (CRANE)</b> .....                 | 34 |
| 4.6.1. Kriteriji i proces selekcije .....                                  | 35 |
| 4.6.2. Članstvo u CRANE-u .....  | 36 |
| 4.6.3 Startup srijeda.....   | 36 |
| <b>4.7. Ulaganja CRANE-a</b> .....   | 37 |
| 4.7.1. Hyperion.....   | 38 |
| 4.7.2. LikeRi .....  | 38 |
| 4.7.3. BonAmie .....   | 39 |
| 4.7.4. OffSpace.....   | 39 |
| <b>5. Poduzeća financirana od strane poslovnih anđela</b> .....            | 40 |
| <b>5.1 Svjetski projekti financirani od strane poslovnih anđela</b> .....  | 40 |
| 5.1.1. Google.....   | 40 |
| 5.1.2. Meta (Facebook).....  | 41 |
| 5.1.3. Uber .....  | 43 |
| 5.1.4. Airbnb .....  | 44 |
| 5.1.5. LinkedIn .....  | 45 |
| 5.1.6. Twitter.....  | 47 |
| <b>5.2. Hrvatski projekti financirani od strane poslovnih anđela</b> ..... | 48 |
| 5.2.1. Gideon Brothers.....  | 48 |
| 5.2.2. Bellabeat.....  | 50 |
| <b>6. Zaključak</b> .....  | 51 |
| <b>Literatura</b> .....  | 53 |
| <b>Popis slika</b> .....   | 59 |
| <b>Popis grafikona</b> .....   | 59 |



# 1. Uvod

U suvremenom dinamičnom poslovnom okruženju, gdje se tehnologija, inovacije i poduzetništvo stapaju kako bi oblikovali budućnost gospodarstva, uloga poslovnih anđela ističe se kao ključna komponenta podrške novim idejama i poduzećima. Tema ovog diplomskog rada "Poslovni anđeli - uloga i značaj u financiranju poduzeća i ideja" bavi se dubokom analizom uloge poslovnih anđela u procesima financiranja, mentorstva i poticanja razvoja inovativnih poslovnih inicijativa.

Ulazak u svijet poduzetništva često je obilježen izazovima u osiguravanju potrebnih financijskih resursa za pokretanje i širenje poslovanja. Upravo ovdje ulaze poslovni anđeli, investitori koji ne samo da pružaju kapital, već i stratešku podršku, ekspertizu, poslovne veze i iskustvo kako bi potaknuli rast i uspjeh startupova i inovativnih projekata.

Ovaj rad se temelji na dubokoj analizi ključnih aspekata teme. Prva cjelina pruža uvid u samu prirodu startupa kao okruženja gdje se rađaju revolucionarne ideje, no često nailaze na prepreke u pronalaženju financijske podrške. Druga cjelina istražuje samu srž pojma poslovnih anđela, od njihove uloge kao investitora pa sve do njihovog doprinosa razvoju poduzeća. Treća cjelina fokusira se na povezanost poslovnih anđela u širi investicijski ekosustav, prikazujući kako njihova suradnja s drugim investitorima i institucijama doprinosi stvaranju poticajnog okruženja za inovacije i rast. Četvrta cjelina analizira konkretne primjere uspješnih projekata i poduzeća koja su svoj uspjeh ostvarila zahvaljujući podršci poslovnih anđela, istražujući kako su te investicije oblikovale svoj put od koncepta do tržišnog uspjeha.

Kroz sve navedene cjeline, ovaj rad će pokazati kako je uloga poslovnih anđela duboko ukorijenjena u podržavanju poduzetništva i inovacija te kako njihova prisutnost ima dalekosežne učinke na razvoj ekonomije, potičući rast novih poslovnih pothvata i stvarajući povoljan okvir za transformaciju kreativnih ideja u uspješna poduzeća.

## 1.1. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja ovog rada usmjeren je na analizu uloge i značaja poslovnih anđela u procesu financiranja poduzeća i inovativnih ideja. Kroz detaljnu analizu ključnih čimbenika kao što su startup ekosustav, uloga poslovnih anđela u tom kontekstu te primjeri konkretnih

poduzeća i njihovih iskustava s financiranjem od strane poslovnih anđela, istražiti će se kako ovi investitori igraju ključnu ulogu u podržavanju rasta i razvoja novih poslovnih inicijativa.

## **1.2. Ciljevi i svrha rada**

Ciljevi ovog rada su dublje istražiti ulogu poslovnih anđela u financiranju poduzeća i ideja te analizirati njihov značaj u poticanju inovacija i poduzetništva. S druge strane, svrha ovog rada je pružiti cjelovit pregled o tome kako prisutnost poslovnih anđela utječe na razvoj ekonomije kroz podršku mladim poduzetnicima te kako njihova ulaganja oblikuju tehnološki napredak i promiču održivi gospodarski rast.

## **1.3. Metodologija istraživanja**

Metodologija ovog istraživanja temelji se na sustavnom analitičkom pregledu relevantne literature i studijama slučaja poduzeća financiranih od strane poslovnih anđela. Kroz detaljnu analizu dostupnih izvora, kao što su akademske publikacije, istraživački članci, knjige te relevantni izvještaji i statistički podaci, istražiti će se uloga i značaj poslovnih anđela u financiranju poduzeća i ideja. U okviru analitičkog pregleda, istraživanje će se usmjeriti na proučavanje različitih aspekata vezanih za ulogu poslovnih anđela. To uključuje njihovu povijest, načine investiranja, utjecaj na razvoj startupova, primjere uspješnih investicija te učinak na ekonomsku aktivnost. Metodologija istraživanja također obuhvaća analizu dostupnih podataka koji se odnose na uspješnost i rast poduzeća financiranih od strane poslovnih anđela. Analizom kvantitativnih podataka, istraživanje će pružiti dublji uvid u efekte prisutnosti poslovnih anđela na razvoj ekonomije i poduzetničke aktivnosti. Sve navedene metode istraživanja omogućit će temeljitu analizu uloge i značaja poslovnih anđela u financiranju poduzeća i ideja, te pružiti dublje razumijevanje njihovog doprinosa ekonomskom rastu i razvoju inovacija.

## 2. Startup

Kao što i sam naziv govori, startup je organizacija koja za cilj ima kreirati nešto novo u uvjetima ekstremne nesigurnosti. Startup jednako vrijedi i kada se radi o osobi koja započinje svoju inovativnu ideju u vlastitoj garaži kao i za skupinu iskusnih profesionalaca u sobi za sastanke. I jedni i drugi imaju zajedničku misiju, a to je da se svojim startupom uspješno probiju kroz nesigurnosti i rizike na tržištu te da pronađu vlastiti put do održivog poslovanja. (Ries 2011: 1)

„Startup je institucija koja je osnovana kako bi stvorila neki novi proizvod ili uslugu u uvjetima koje karakterizira velika neizvjesnost.“ (Ries 2011: 1)

Startupovi ne označavaju samo proizvod, uslugu, tehnološki napredak ili inovativnu ideju, već predstavljaju cjelokupan zbroj svih dijelova zajedno s izraženim ljudskim faktorom. Kada se govori o startupu, činjenica je da proizvod ili usluga koju startup nudi mora biti inovativna, te da otkriva novi izvor vrijednosti za kupce. Inovacija je upravo ono što čini srž uspjeha ovih organizacija. Startupovi koriste brojne inovacije kao što su: znanstvena otkrića, novi poslovni modeli, prenamjena već postojeće tehnologije ili jednostavno donošenje proizvoda ili usluge na novu lokaciju. Budućnost startupa iznimno je neizvjesna iz razloga što su neizvjesne i situacije u kojima startupovi nastaju, brojnim alternativama koje kupci imaju te tempa tehnološkog napretka koji je sve brži. (Reis 2011: 27-29)

S obzirom na to da su startupovi u pravilu inovativni, a samim time i rizični, jedan od njihovih najvećih problema je financiranje. Kako bi startup mogao podržati svoj rast i razvoj potrebna su mu financijska sredstva. U samom početku, prilikom osnivanja startupa, poduzetnici se najčešće financiraju vlastitom ušteđevinom ili putem financijskih sredstava obitelji i prijatelja. No, ta financijska sredstva najčešće nisu dovoljna da bi startup bio konkurentan na tržištu, stoga poduzetnici ubrzo traže nove izvore financiranja. Dok su tradicionalne banke jedan od najčešćih izvora financiranja poduzetničkih pothvata, startupovi se često suočavaju s izazovima prilikom dobivanja zajmova ili kredita od tih institucija. Glavni razlog tome je visoki rizik te nedostatak tradicionalnih kolaterala kojima bi se mogli zadovoljiti zahtjevi banaka. Također, banke su svjesne da startupovi imaju velike investicijske potrebe, no nesigurne povrate. Prema stranici koja se bavi statističkim izračunima „Exploding topics“, samo 10% osnovanih startupova uspije preživjeti prvu godinu, što znači da čak 90% startupova

propadne unutar prve godine postojanja. (<https://explodingtopics.com/blog/startup-failure-stats>)

Iz tog razloga startupovi nisu pretežito atraktivni klasičnim bankarskim izvorima financiranja. Tradicionalne banke su i dalje jedan od mogućih izvora financiranja startupova jer postoje različiti programi potpore i kreditiranja koje nude određene banke specijalizirane za podršku startupovima. No, startupovi se najčešće okreću alternativnim izvorima financiranja kako bi dobili potrebna sredstva za daljnji rast. Neki od najpoznatijih alternativnih izvora financiranja, osim putem poslovnih anđela, su skupno financiranje (Crowdfunding), te fondovi rizičnog kapitala (Venture Capital funds).

(<https://alphacapitalis.com/2019/04/14/financiranje-startupova/>)

## **2.1. Skupno financiranje (Crowdfunding)**

Skupno financiranje ili crowdfunding predstavlja alternativni način financiranja poslovnog projekta, najčešće putem internetske stranice. Ova vrsta ulaganja naziva se skupno financiranje zato jer u ovoj vrsti financiranja sudjeluje javnost preko otvorenog poziva.

„Radi se naime o otvorenom pozivu javnosti, najčešće putem interneta, kako bi se prikupila novčana sredstva za određeni projekt.“ (Bago i Pilipović 2016: 24)

Scott Steinberg u svojoj knjizi iz 2012. godine “The Crowdfunding Bible“ navodi kako „grupno financiranje predstavlja proces kojim se od građana traže donacije koje služe kao početni kapital za nove poslovne pothvate.“

Proces se odvija putem određene platforme ili kampanje za financiranje. Na taj se način vlasnike projekata povezuje s ulagačima iz šire javnosti. Ulagачi daju donacije koje se zatim koriste kao početni kapital za određeni poslovni projekt. Prednosti ovakvog načina financiranja su fleksibilnost, različitost oblika, aktivno sudjelovanje društva te istraživanje tržišta. Mogućnost prijevare i pranja novca te velika odgovornost glavni su nedostaci ovakvog načina financiranja. (Bago i Pilipović 2016: 24)

„Kreatori kampanja motivirani su za sudjelovanje u Crowdfunding financiranju kako bi zadržali kontrolu nad svojim projektom umjesto da je prepuste investitorima.“ (Čondić-Jurkić 2015: 6)

U klasičnim oblicima rane financijske potpore poput poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala, investitori stječu udio u vlasničkoj strukturi projekta u zamjenu za svoju financijsku potporu. Nasuprot tome, korištenje crowdfunding platformi koje se temelje na nagradama i zajmovima omogućava inicijatorima kampanja da izbjegnu razrjeđivanje vlasničkog udjela u ranoj fazi projekta. To je posebno važno za projekte s visokokvalitetnom inovacijom, jer crowdfunding omogućava daljnji razvoj proizvoda uz zadržavanje kontrole nad vlasničkom strukturom. Ova strategija također omogućava inicijatorima da se pozicioniraju s jačom pregovaračkom pozicijom pred etablirane investitore kasnije u razvoju, kada je njihova moć pregovaranja veća. (Čondić-Jurkić 2015: 6)

Iako ovaj alternativni izvor financiranja ima pozitivnih strana, postoje određeni rizici zbog kojih ovakav način financiranja nije previše popularan. Kada se organizira crowdfunding kampanja dolazi do otkrivanja inovativne ideje široj javnosti. To uključuje i konkurenciju, i to najčešće prije nego proizvod uopće izađe na tržište. Tako da se javlja veliki izazov zaštite intelektualnog vlasništva inicijatora kampanje. S obzirom na veliki broj investitora s malim doprinosima, upravljanje odnosa s investitorima može biti težak zadatak koji oduzima previše vremena. Kada se crowdfunding kao izvor alternativnog financiranja uspoređuje s financiranjem putem poslovnih anđela, glavna prednost poslovnih anđela je u tome što oni vlasnicima, osim financijske podrške, omogućuju i dodatnu vrijednost, i to u obliku industrijske ekspertize, monitoringa, širenja profesionalne mreže i statusa. Upravo te dodatne vrijednosti od ključnog su značaja za rast i razvoj poduzeća. (Agrawal, Catalini i Goldfarb 2013: 17-18)

## **2.2. Fondovi rizičnog kapitala (Venture Capital fund)**

„Rizični kapital je oblik vlasničkog ulaganja u poduzeća uz aktivno sudjelovanje u poslovanju subjekta u koje je izvršeno ulaganje.“

(<https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/fondovi-rizicnog-kapitala/>)

„Fond sam po sebi nije pravna osoba, već fond kao pojam predstavlja društvo ili partnerstvo koje upravlja tim fondom kojim se ulažu financijska sredstva društva u određeni poslovni pothvat.“ (Cvijanović, Marović i Struk 2008)

Fondovi rizičnog kapitala ustvari su profesionalno upravljani fondovi koji prikupljaju sredstva institucionalnih investitora. Ta prikupljena sredstva zatim ulažu u startupove i mlada poduzeća s inovativnim idejama, visokim potencijalom rasta i konkurentskom prednošću.

Odluke o ulaganjima donose se temeljem analize i procjene potencijala startupa za rast i povrat uloženog kapitala. Osim kapitala, fondovi rizičnog kapitala obično startupovima pružaju i poslovno-stratešku podršku, što uključuje mentorstvo, strateško vođenje, poslovne kontakte ili pomoć u samom razvoju poslovnog modela. (Hsu 2004: 5)

Ovakvim načinom financiranja potiču se inovacije i gospodarski rast te se stvaraju nova radna mjesta. Uložen rizični kapital zamijenjen je za udio u vlasništvu poduzeća u koje je kapital uložen, te se zbog visoke rizičnosti očekuje i visoki povrat uložениh sredstava. Neke od glavnih prednosti financiranja putem fondova rizičnog kapitala za startupove su financijska potpora, strateška podrška te poslovne veze i mreže. Nedostaci su gubitak kontrole, gubitak udjela u vlasništvu te visoki pritisak i očekivanja. (<https://www.hbor.hr/tema/fondovi-rizicnog-kapitala/>)

### 3. Poslovni anđeli

Poslovni anđeli predstavljaju pojedince koji startupovima pružaju financijsku podršku u ranoj fazi njihovog razvoja. Radi se o „pojedincima visoke neto vrijednosti koji ulažu vlastiti novac, zajedno sa svojim vremenom i stručnošću, izravno u neregistrirane tvrtke u kojima nemaju obiteljske veze, s nadom za ostvarenje financijskog dobitka.“ (Mason 2011: 1)

Imaju ključnu ulogu na tržištu rizičnog kapitala pružanjem početnog kapitala izumiteljima, te kapitala za pokretanje i rast startupova. Često se radi o iskusnim poduzetnicima ili poslovnim stručnjacima koji su i sami prošli kroz proces prikupljanja kapitala za pokretanje poduzeća. Motivirani su željom da svoje znanje i iskustvo podjele s novim generacijama poduzetnika, da im pomognu u ostvarivanju njihove poduzetničke ideje, te da ostvare profit. Vrlo su pogodan i tražen način financiranja zato što nemaju stroge procedure i kriterije kakve imaju banke ili fondovi rizičnog kapitala. (Lammertink 2011: 10-11)

Poslovni anđeli se angažiraju u poduzećima koja su u početnoj fazi razvoja. Takva poduzeća najčešće ne mogu prikupiti sredstva od tradicionalnih izvora financiranja. S obzirom na to da poslovni anđeli pružaju početni kapital, ujedno preuzimaju i vrlo visoki rizik. No, uloga poslovnih anđela mnogo je veća od samog financiranja. Oni donose mnoge, potencijalno ključne vrijednosti za rast poduzeća, a to su široka poslovna mreža, poznavanje industrije, iskustvo i mentorstvo. Poslovni anđeo koji posjeduje bogato iskustvo u određenoj industriji može startupu omogućiti uvid i savjete u vezi s poslovnim strategijama, operativnim procesima, marketingom, prodajom te financijskim upravljanjem. Na taj način startup može izbjeći potencijalne zamke i pogreške, te nastaviti s uspješnim poslovanjem. Poslovni anđeo sa širokom poslovnom mrežom, startupu može otvoriti vrata novim prilikama. Njegovi kontakti u industriji mogu poslužiti u povezivanju startupa s potencijalnim partnerima, investitorima, klijentima i stručnjacima, te tako omogućiti startupu da izgradi korisne veze i stvori nove poslovne prilike. (Rēdere 2014: 15-19)

Poslovni anđeli igraju ključnu ulogu u rješavanju financijske praznine za male i srednje poduzetnike u ranim fazama razvoja. „Oni ne samo da unapređuju novoosnovane poduzetnike i njihove nove projekte, već i cjelokupno gospodarstvo i rastuća tržišta, te potiču razvoj inovacija u različitim područjima ljudske djelatnosti.“ (May i Manhong 2015: 5)

### **3.1. Povijest i razvoj poslovnih anđela**

Sama povijest poslovnih anđela kao oblika financiranja teško je utvrdiva s obzirom na to da se investiranje kao oblik financiranja spominje još u doba Mezopotamije oko 18. stoljeća prije Krista u Hamurabijevom zakoniku. (Nagarajan 2011: 4)

Morrisette navodi kako je Marco Polo u 13. stoljeću bio financiran od strane poslovnog anđela. Putovanje Kristofora Kolumba također je financirano od strane poslovnog anđela, odnosno kraljice Izabele u 15. stoljeću. Navedena ulaganja smatraju se pretečom ulaganja poslovnih anđela. (Morrisette 2007: 2)

Poslovni anđeli, u današnjem obliku, počeli su se razvijati tijekom 20. stoljeća, a sam izraz „poslovni anđeo“ dolazi iz Broadwaya. Izraz je nastao 1978. godine, te je predstavljao bogate investitore koji su pružali sredstva redateljima za financiranje produkcije novih mjuzikala i predstava. Pružali su im financijsku pomoć zbog motivacije koja je proizlazila iz ljubavi prema kazalištu i prilike da se susretnu i druže s poznatim glumcima, piscima i producentima. Takvi su investitori osiguravali visokorizični kapital i bili su motivirani nečim većim od novca. Ovakav se način financiranja sve više razvijao u SAD-u, te su u 1980-ima poslovni anđeli prepoznati kao ključni faktor u financiranju ranih faza poduzeća. Koncept poslovnih anđela ubrzo se proširio izvan granica SAD-a te se nastavio razvijati i u ostalim razvijenim gospodarstvima, kao i u nastajućim tržištima. S vremenom je industrija poslovnih anđela postala sve profesionalnija, počele su se pojavljivati mreže poslovnih anđela, platforme za povezivanje poslovnih anđela s poduzetnicima, te organizacije koje pružaju programe edukacije i podrške poslovnim anđelima. Uz razvoj poslovnih anđela, razvijali su se i drugi alternativni izvori financiranja kao što su institucionalni investitori, skupno financiranje te fondovi rizičnog kapitala. Na taj se način dodatno oblikovalo tržište što je omogućilo i veća ulaganja u inovativne projekte, a samim time i na stvaranje novih radnih mjesta, što je poticajno za gospodarski rast i razvoj. (Ramadani 2009: 1)

Razvojem tehnologije i komunikacijskih alata, poslovni anđeli postali su globalno povezani. To im je omogućilo da danas mogu ulagati u startupove i projekte diljem svijeta, što je otvorilo nove mogućnosti za njih i poduzetnike. Zahvaljujući mrežama poslovnih anđela, neformalno tržište rizičnog kapitala trenutno je mnogo vidljivije i, prema tome, lakše dostupno i sa strane ponude i sa strane potražnje. Dok su se poslovni anđeli prvotno fokusirali na ulaganje u



visokotehnoške startupove u svojim počecima, njihova uloga se s vremenom proširila na različite industrije koje obuhvaćaju sektore kao što su zdravstvo, fintech, e-trgovina, obnovljivi izvori energije i drugi, koji, iako i dalje tehnički visokotehnoški, pokazuju raznolikost i prilagodljivost poslovnih anđela u podršci inovacijama. Ukupno gledano, povijest, nastanak i razvoj poslovnih anđela bitno je utjecao na razvijanje startupova, što ih čini ključnim u poticanju inovacija i gospodarskog rasta. (Banini i sur. 2016: 4-6)

### **3.2. Razvoj poslovnih anđela u Hrvatskoj**

Aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj relativno su kasno započele, nakon što je zemlja postala neovisna. Pod utjecajem globalnih i europskih investicijskih trendova, oni su se pojavili kao nova vrsta neformalnih financijskih ulagača na hrvatskom ekonomskom i financijskom tržištu. Njihova poslovna aktivnost na tržištu odvija se kroz ulaganje vlastitih sredstava u gospodarsku sferu, a njihove poslovne aktivnosti rastu u skladu s globalnim i europskim ekonomskim trendovima te postaju sve važniji u nacionalnim ulaganjima. Aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj teže razvijanju u modernoj, ekonomski razvijenijoj zemlji te postaju društveno i ekonomski sve važniji. (Vizjak i Vizjak 2016: 1)

Povećanje svijesti o važnosti privatnog kapitala za podršku i razvoj novih poduzeća, dovelo je do stvaranja inicijativa i organizacija koje su okupljale investitore zainteresirane za ulaganje u startupove i rastuća poduzeća. U 2000-im godinama, zbog rastućeg interesa za poduzetništvo i inovacije, povećava se institucionalna podrška poslovnim anđelima u Hrvatskoj. Institucije poput Hrvatske agencije za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) počele su pružati podršku poslovnim anđelima i poticati ih da, kroz razne programe i inicijative, počnu ulagati u startupove. Tijekom kasnijih 2000-ih i ranih 2010-ih godina, anđeoski ekosustav doživljava daljnji razvoj, a ključni događaj u razvoju poslovnih anđela u Hrvatskoj dogodio se 2008. godine kada je osnovana Hrvatska mreža poslovnih anđela naziva CRANE. Uz osnivanje CRANE-a, dolazi do pokretanja i drugih inicijativa, investicijskih fondova i programa koji također potiču aktivnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj. (Vizjak i Vizjak 2016: 3-4)

Njihov je cilj povezivanje poslovnih anđela, te pružanje edukacije i podrške startupovima. U suvremenom vremenu, hrvatska vlada i druge institucije prepoznaju važnost poslovnih anđela u razvoju poduzetništva i inovacija, te stoga postoje mnoge inicijative koje pružaju

financijske poticaje i olakšice za poslovne anđele. Uvode se i programi koji promiču suradnju između startupova, poslovnih anđela i akademskih institucija. (Vizjak i Vizjak 2016: 3-4)

### **3.3. Usporedba poslovnih anđela s drugim izvorima financiranja**

Odabir izvora financiranja jedan je od glavnih izazova prilikom pokretanja startupa. U najranijoj fazi, vlasnici se najčešće odlučuju za financiranje putem vlastitih sredstava, sredstava od roditelja, prijatelja itd. No, nakon određenog vremena, startupu je za daljnji iskorak na tržištu potrebno više financijskih sredstava. S obzirom na to, vlasnik startupa mora se odlučiti koji će izvor financiranja odabrati. Odabir odgovarajućeg izvora financiranja može imati značajan utjecaj na razvoj, rast i stabilnost poduzeća, posebno u njegovim ranim fazama. Sam proces odabira izvora financiranja, mora biti pažljivo promišljen i prilagođen specifičnim potrebama i ciljevima startupa zbog toga što pogrešan izbor može vrlo negativno utjecati na dugoročnu održivost poduzeća. Vrlo je bitno da se obave temeljita istraživanja, analiza tržišta, te razgovori s potencijalnim investitorima kako bi se specifične potrebe poduzeća zadovoljile na najbolji mogući način. (Čalopa, Horvat i Lalić 2013: 25)

Bitno je naglasiti da svaki izvor financiranja ima svojih prednosti i nedostataka. Poslovni anđeli jedan su od popularnijih izvora financiranja, upravo zbog svojih posebnih karakteristika. Poslovni anđeli su pojedinci visoke neto vrijednosti, koji ulažu vlastiti novac, vrijeme i ekspertizu u startupove, za koje očekuju da će im ostvariti financijsku dobit. Osim same financijske podrške, poslovni anđeli također pružaju i mentorstvo, široku mrežu kontakata i poslovne veze. S obzirom na to da su startupovi poduzeća u ranoj fazi, često su im upravo te stvari od ključne važnosti za uspjeh na tržištu. Poslovni anđeli ulažu u rane faze razvoja startupa što ih čini posebno atraktivnim izvorom financiranja, zato što je u tim fazama rizik najveći, pa startupovi tada većinom niti nemaju pristup tradicionalnim izvorima financiranja. Poslovni su anđeli spremni preuzeti taj rizik zbog toga što vjeruju u svoju procjenu te se nadaju visokom povratu na ulaganje.

S obzirom na to da poslovni anđeli ulažu svoj vlastiti novac, njihovi su resursi ograničeni. S druge strane, fondovi rizičnog kapitala prikupljaju sredstva od različitih investitora, dok banke pružaju financiranje kroz tradicionalna kreditna sredstva. Banke i fondovi rizičnog kapitala zbog toga mogu pružiti veću razinu financijske podrške, no često su podložniji strožim uvjetima i puno dužim procesima za odobrenje. Pristup im je manje prilagodljiv i fleksibilan,

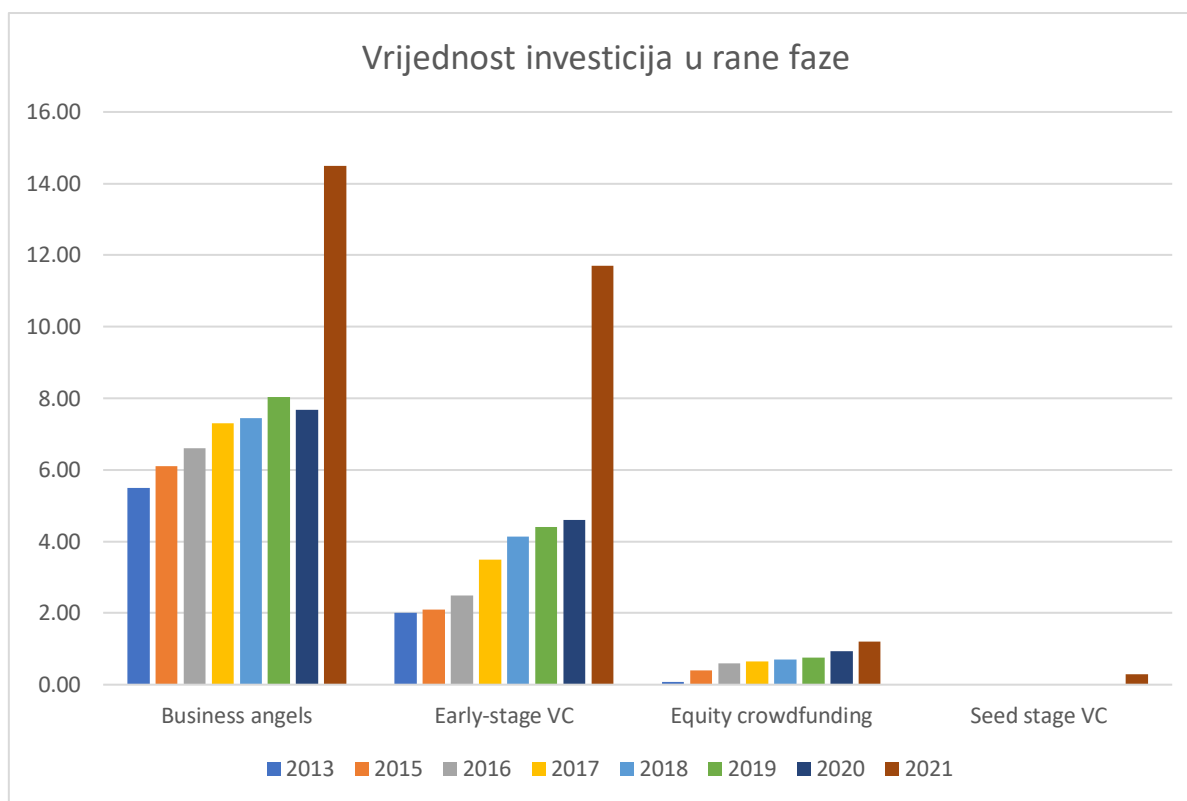
te su pogodniji oblik financiranja za kasnije faze razvoja startupa. (Čalopa, Horvat i Lalić 2013: 26)

U obzir je potrebno uzeti i specifičnosti industrije u kojoj se startup nalazi. Neki sektori, kao što su visokotehnološki ili biotehnološki, privlače veću pažnju i interes poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala, dok se tradicionalni sektori više oslanjaju na tradicionalne izvore financiranja. Razlog tome je to što su tradicionalni sektori sigurniji za ulaganje, no samim time nose i manje doprinose na ulaganje.

Kao ključni faktori razlikovanja izvora financiranja, posebno se ističu kontrola i vlasništvo. Osnivači startupova moraju pažljivo analizirati i razmotriti koliku su kontrolu i vlasništvo spremni podijeliti. Poslovni anđeli, u pravilu, preferiraju manje udjele u startupovima. Na taj način omogućuju veću fleksibilnost u upravljanju. Poslovni anđeli zahtijevaju aktivnu ulogu prilikom donošenja ključnih odluka, jer smatraju da njihovo stručno znanje, mreža kontakata i iskustvo mogu biti od velike pomoći. Oni podržavaju rast i razvoj startupa, no bez prevelikog utjecaja na osnivače. (Mason i Stark 2004: 4)

S druge strane, fondovi rizičnog kapitala obično traže značajniji udio u vlasništvu startupa, jer pružaju veći kapital i imaju veći utjecaj na strateške planove startupa. Aktivno sudjeluju u vođenju startupa, tako da postavljaju svoje predstavnike u upravne odbore koji zatim, u suradnji s osnivačima, donose ključne odluke. Njihov je cilj da ostvare visoki povrat na ulaganje, te da u određenom vremenskom roku, prodajom udjela, izađu iz ulaganja. (Čalopa, Horvat i Lalić 2013: 29)

Banke, kao tradicionalni izvor financiranja, razlikuju se od poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala po svojoj ulozi i pristupu. One postavljaju uvjete povrata zajma i osiguravaju svoja sredstva putem hipoteke ili drugih garancija, no u pravilu ne traže vlasnički udio u startupu. Nisu fokusirane na rast i razvoj startupa, već na osiguranje povrata zajma uz dogovorene uvjete i kamatne stope. (Mason i Stark 2004: 6)



*Grafikon 1 Vrijednost investicija u rane faze u Europi u 2013. godini, te od 2015. do 2021. godine*

*(Izrada autora, izvor: <https://www.statista.com/statistics/439277/business-angels-numbers-europe/>)*

Poslovni anđeli izrazito su bitni za razvoj gospodarstva, financirajući startupove u njihovoj ranoj fazi kada su im financijska sredstva najpotrebnija za opstanak. Na Grafikonu 1 prikazana je vrijednost investicija u rane faze u Europi u 2013. godini, te od 2015. do 2021. godine. Na grafu je vidljivo da su poslovni anđeli najviše ulagali u rane faze startupova u Europi. Prate ih fondovi rizičnog kapitala za rane faze. Skupno financiranje nalazi se na trećem mjestu, a najmanje zastupljen izvor financiranja za poduzeća u Europi je financiranje putem fondova rizičnog kapitala specijaliziranih za početne faze razvoja poduzeća.

U 2021. godini, poslovni anđeli su predstavljali najveći udio europskog tržišta investicija, slijedili su ih fondovi rizičnog kapitala u ranoj fazi (early stage VC), skupno financiranje (equity crowdfunding), te fondovi rizičnog kapitala specijalizirani za početne faze (seed-stage VC). Sve su prikazane vrste investicija doživjele stabilan rast između 2015. i 2019. godine, ali su doživjele pad u 2020. godini zbog pandemije Covid-19. Tržište investicija vrlo se brzo oporavilo, te su u 2021. godini postignuti rekordni brojevi investiranja u Europi. Jedan od

razloga tome je to što je za vrijeme pandemije Covid-19, osnovano mnogo inovativnih startupova koji su nudili različita rješenja za lakše nošenje s pandemijom. U 2013. godini, poslovni anđeli su uložili procijenjenih 550 milijuna eura. Ta vrijednost je porasla na 610 milijuna eura u 2015. godini, a zatim na daljnjih 804 milijuna eura u 2019. godini. Međutim, poslovni anđeli su u 2020. godini uložili 767 milijuna eura, što je bilo jednako gotovo 58% ukupnog tržišta. U 2021. godini, investicije poslovnih anđela su se gotovo udvostručile te su iznosile 1,45 milijarde eura.

Fondovi rizičnog kapitala u ranoj fazi ulaganja činili su otprilike 35% ukupnog tržišta investicija u 2020. godini, s ukupno uloženi 460 milijuna eura. To je porast u odnosu na 2019. godinu, kada je uloženo 440 milijuna eura. U 2021. godini fondovi rizičnog kapitala u ranoj fazi također su dosegli rekordne investicije, i to u vrijednosti od 1,17 milijardi eura. Ukupan iznos od 94 milijuna eura uloženo je kroz skupno financiranje u 2020. godini, što čini oko 7% ukupnog tržišta te predstavlja porast u odnosu na 6% udjela u 2019. godini. U 2021. godini skupnim financiranjem je investirano 120 milijuna eura. Fondovi rizičnog kapitala specijalizirani za početne faze razvoja poduzeća u prijašnjim su godinama imali neznatno male investicije, a 2021. godine ukupno su investirali 30 milijuna eura.

(<https://www.statista.com/statistics/439277/business-angels-numbers-europe/>)

Sve navedeno pokazuje da su poslovni anđeli najzastupljeniji oblik financiranja u rane faze poduzeća u Europi kada ga uspoređujemo s ostalim alternativnim izvorima financiranja poput fondova rizičnog kapitala ili skupnog financiranja.

### **3.4. Vrste poslovnih anđela**

Temeljna podjela poslovnih anđela je na aktivne, pasivne i nove anđele. Aktivni anđeli su poslovni anđeli s bogatim iskustvom ulaganja koji aktivno traže nove investicijske prilike. Često koriste svoja znanja, mreže kontakata i resurse te tako pomažu poduzetnicima u rastu njihovih poslovnih projekata. Poduzetnicima pružaju mentorstvo, poslovno savjetovanje i povezivanje s drugim strateškim partnerima. (Ramadani 2009: 5)

Pasivni anđeli su oni poslovni anđeli koji su ulagali u prošlosti, no u posljednje tri godine nisu aktivno sudjelovali u novim ulaganjima. Oni poduzetnicima pružaju financijsku potporu, no najčešće nisu aktivno uključeni u operativno vođenje poslovanja. Pasivni poslovni anđeli

obično biraju manje rizične investicije, i u pravilu ne sudjeluju u strateškim odlukama. (Ramadani 2009: 5)

Novi anđeli su poslovni anđeli koji još uvijek nisu napravili svoju prvu investiciju. Često su to poduzetnici koji su sami uspjeli uspješno razviti i prodati svoje poslovne projekte ili pojedinci koji su stekli značajnija financijska sredstva. Oni žele ulagati u perspektivne startupove, traže prilike za investiranje i motivirani su financijskim i strateškim ciljevima. (Ramadani 2009: 5)

Osim navedenih osnovnih vrsta poslovnih anđela, Roger Sørheim i Hans Landström u istraživanju provedenom 2001. godine identificirali su vrste poslovnih anđela prema njihovoj aktivnosti ulaganja i kompetencijama. Definirali su četiri različite vrste poslovnih anđela, a to su: anđeli lutrije, anđeli trgovci, analitički i pravi poslovni anđeli.

#### 3.4.1. Anđeli lutrije

Anđeli lutrije su investitori s ograničenim iskustvom u upravljanju i poduzetništvu. Inzistiraju na ostvarivanju manje dobiti i bogatstva u usporedbi s drugim investitorima. Ulažu mali udio svog bogatstva u tvrtke koje nisu visoko rangirane na burzi. Temeljni izvor informacija su im mediji. Rijetko koriste mreže za pronalaženje informacija o mogućnostima ulaganja. U pravilu se ne uključuju u tvrtke u koje ulažu. Specifičnost anđela lutrije je u tome što ne ulažu u suradnji s drugim investitorima, već to čine samostalno. (Sørheim i Landström 2001)

#### 3.4.2. Trgovinski anđeli

Trgovinski anđeli naziv je za investitore koji imaju visoku razinu aktivnosti ulaganja. U prosjeku obave 4 do 5 ulaganja u razdoblju od 3 godine. Imaju ograničeno iskustvo u upravljanju i poduzetništvu. Oni inzistiraju na ostvarivanju visokih prihoda i bogatstva. Ulažu značajan dio svog bogatstva u tvrtke koje nisu visoko rangirane na burzi. Njihovo uključivanje u tvrtke u koje ulažu relativno je ograničeno. Razdoblje njihovog ulaganja traje manje od 3 godine. (Sørheim i Landström 2001)

### 3.4.3. Analitički anđeli

Analitički anđeli vrsta su poslovnih anđela koji posjeduju veliko iskustvo u upravljanju i poduzetništvu, no imaju nisku razinu aktivnosti ulaganja. Ulažu mali dio svog bogatstva u tvrtke koje nisu visoko rangirane na burzi. Temeljni izvor informacija su mu prijatelji i kolege. Ostvaruju svoja ulaganja u suradnji s drugim ulagačima. Više od dvije trećine ovih ulagača ulaže regionalno, u razdoblju od 3 godine. (Sørheim i Landström 2001)

### 3.4.4. Pravi poslovni anđeli

Pravi poslovni anđeli su investitori s vrlo visokom razinom aktivnosti ulaganja, ostvaruju prosječno više od sedam ulaganja u razdoblju od tri godine. Imaju veliko iskustvo u upravljanju i poduzetništvu. Ulažu u suradnji s drugim neformalnim ulagačima. Djeluju kao vođe. Osobne i poslovne mreže njihov su primarni izvor informacija, a mediji se kod njih rijetko koriste kao izvor informacija. Razdoblje ulaganja traje duže u usporedbi s ostala tri tipa ulagača. Kao članovi upravnog odbora ili savjetnici, aktivno sudjeluju u tvrtkama u koje ulažu. (Sørheim i Landström 2001)

## **3.5. Prednosti i nedostaci poslovnih anđela**

Poslovni anđeli startupovima i poduzetnicima donose razne prednosti, no imaju i određene nedostatke. Razumijevanje tih prednosti i nedostataka pomaže u procjeni isplativosti suradnje s poslovnim anđelima, te omogućuje donošenje odluka o takvom načinu financiranja. Sve prednosti i nedostatke treba uzeti u obzir, te suradnju s poslovnim anđelima prilagoditi tako da se pokušaju maksimizirati prednosti, a minimizirati mogući nedostaci. Važno je napomenuti da se prednosti i nedostaci mogu razlikovati ovisno o konkretnim okolnostima i individualnim slučajevima.

### 3.5.1. Prednosti poslovnih anđela

Poslovni anđeli kao izvor financiranja donose brojne prednosti poduzetnicima i startupovima u ranim fazama njihovog razvoja. Ključnu ulogu imaju u osiguravanju financijske podrške, strateškog mentorstva i široke poslovne mreže i veza. U nastavku su prikazane neke od ključnih prednosti korištenja poslovnih anđela kao izvora financiranja.

- **Financijska podrška** – Poslovni anđeli osiguravaju financijska sredstva potrebna za pokretanje i razvoj startupa. Njihova ulaganja izvor su kapitala koji je za startupove teško dobiti putem tradicionalnih izvora financiranja. Ovim se financijskim sredstvima omogućuje poduzetnicima da ostvare svoje poslovne ideje i ciljeve.
- **Strateško iskustvo i mentorstvo** – Poslovni anđeli u većini slučajeva, uz financijska sredstva donose i bogato iskustvo i stručnost iz poslovnog svijeta. Poduzetnici koji tek ulaze u posao mogu profitirati od njihovog znanja i iskustva vođenja uspješnih poslovanja. Često poslovni anđeli pružaju poduzetnicima smjernice, pomažu im u usmjeravanju strategije i pružaju podršku.
- **Poslovne veze i mreža** – Poslovni anđeli vrlo često imaju široku mrežu kontakata i poslovnih veza. Startupovima je poslovna veza itekako potrebna, s obzirom na to da se putem nje oni mogu povezati s potencijalnim kupcima, partnerima ili daljnjim investitorima. Ova poslovna mreža otvara vrata novim mogućnostima i može uvelike ubrzati rast i razvoj poduzeća.
- **Veća fleksibilnost u upravljanju** – Uspoređujući poslovne anđele s drugim alternativnim izvorima financiranja, poslovni anđeli traže manji udio u vlasništvu poduzeća. Samim time, poduzetnici zadržavaju veću kontrolu nad svojim poduzećem što im osigurava veću autonomiju u donošenju odluka. To im omogućuje da slobodnije oblikuju strategiju i plan za razvoj svog poduzeća.
- **Veći fokus na dugoročne ciljeve** – Poslovni anđeli su dugoročno zainteresirani za uspjeh poduzeća u koje ulažu svoja financijska sredstva. Nije im u interesu isključivo brzi povrat novca, već i dugoročni rast i održivost poduzeća. Imaju strpljenja za postizanje uspjeha, te podržavaju poduzetnika kroz sve faze razvoja poduzeća. Takvo usklađivanje interesa omogućuje poduzetnicima da planiraju dugoročno i fokusiraju se na ostvarivanje vizije.
- **Smanjenje rizika** – Ulaskom poslovnog anđela u poduzeće, smanjuje se percepcija rizika drugih potencijalnih investitora. Poslovni anđeo svojim ulaganjem povećava vjerodostojnost poduzeća i može privući i druge investitore. To je vrlo bitno za poduzeće kada uđe u kasnije faze razvoja gdje će mu biti potrebni novi investitori, a najčešće su to fondovi rizičnog kapitala.
- **Brza odluka o financiranju** – Poslovni anđeli, u pravilu, mnogo brže donose odluke o investiranju, zato što su im manji formalni procesi odlučivanja u usporedbi s institucionalnim investitorima. To može biti od ključne važnosti, jer startupovima u



ranim fazama razvoja treba hitna financijska podrška s obzirom na to da se nalaze na visoko rizičnom i konkurentskom tržištu.

(<https://harperjames.co.uk/blog/business-angels-advantages-and-disadvantages/>)

### 3.5.2. Nedostaci poslovnih anđela

Nedostatke financiranja putem poslovnih anđela važno je proučiti kako bi se izbjegli nesporazumi koji mogu utjecati na poduzetnike i njihove projekte. Iako poslovni anđeli pružaju mnoge prednosti, postoje i određeni nedostaci. U nastavku su prikazani nedostaci poslovnih anđela koji se mogu pojaviti prilikom suradnje.

- Gubitak kontrole – Poslovni anđeli zahtijevaju određeni udio u samom vlasništvu poduzeća, te tako imaju utjecaj na strateške odluke i operacije poduzeća. To može prouzročiti gubitak kontrole nad vlastitim poslovnim projektom.
- Ograničeni financijski resursi – S obzirom na to da poslovni anđeli ulažu vlastiti novac, jasno je da njihovi financijski resursi mogu biti ograničeni u odnosu na druge izvore financiranja. To može predstavljati izazov zbog dostupnosti sredstava za rast i razvoj startupa.
- Rizik od neslaganja – Kao i u svakoj suradnji, neovisno o tome bila ona u poslovnom ili osobnom svijetu, javlja se mogućnost neslaganja. Poslovni anđeli tako mogu imati različite ciljeve i viziju od samih poduzetnika. U tom slučaju može doći do neslaganja u pogledu strateških smjernica i upravljanja projektom.
- Ograničena stručnost – Iako poslovni anđeli često donose vrijednu specijaliziranost i iskustvo u industriji u koju ulažu, njihova specifična znanja i vještine mogu biti ograničene na drugim područjima. Tada može doći do nedostatka potrebne stručnosti u nekim aspektima poslovanja, što negativno utječe na dugoročni uspjeh poduzeća.

(<https://harperjames.co.uk/blog/business-angels-advantages-and-disadvantages/>)

## 4. Povezanost poslovnih anđela

U današnje vrijeme poslovni svijet iznimno je dinamičan. U takvom, dinamičnom poslovnom svijetu, ključnu ulogu u postizanju uspjeha ima povezanost. Isti princip vrijedi i za poslovne anđele koji su međusobno povezani putem mreža poslovnih anđela. Mreže poslovnih anđela predstavljaju organizacije čiji je cilj olakšati spajanje poduzetnika i poslovnih anđela. To su pravno formalizirane organizacije koje okupljaju potencijalne investitore i poduzetnike s općim ciljem ostvarivanja ulaganja od strane poslovnih anđela, te privlačenja poduzetnika koji traže financiranje. Njihove mreže i udruženja predstavljaju temelj njihove djelatnosti. Povezanost poslovnih anđela omogućuje im pristup širokom spektru investicijskih prilika, osigurava podršku i mentorstvo te stvara mogućnosti za međusobnu suradnju i dijeljenje znanja. Poslovni anđeli često su skloni ulaganju u tvrtku koja im je preporučena od strane osobe koju poznaju i kojoj vjeruju, što također govori o važnosti mreže i povezanosti. ([https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms\\_9789264118782-en#page7](https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms_9789264118782-en#page7))

„Mreže poslovnih anđela predstavljaju pokušaj prevladavanja problema povezanih s nevidljivošću neformalnih investitora i visokim troškovima potrage za poduzećima koja traže investitore i obrnuto.“ (Mason i Harrison 1996:3).

Bruton i sur. (2010: 18) ističu da će „poslovni anđeli željeti održavati i razvijati svoj ugled i mreže kako bi im se pristupalo za ulaganja u druge projekte kao serijske anđele.“

Upravljanje mrežama poslovnih anđela moguće je tako da se zaposle profesionalci ili da određene poslove obavljaju članovi grupe. Mreže poslovnih anđela obično imaju jasno definiranu organizacijsku strukturu, sastavljenu od upravnog odbora i tima za upravljanje ili slične funkcionalne jedinice. Ovakva struktura omogućuje koordinaciju aktivnosti unutar mreže, jasnu odgovornost članova, te odgovornost prilikom donošenja odluka. „Poslovni anđeli financiraju rad klubova ili mreža uplatama članarina kako bi pokrili administrativne i druge troškove kao što su sklapanje poslova, dubinsko snimanje te profesionalne usluge. Plaćanje ovih troškova ovisi od organizacijske strukture i financijskog modela.“ (Cvijanović, Marović i Sruk 2008: 121)

Temeljni cilj mreža poslovnih anđela je stvaranje povoljnog okruženja za ulaganje i podršku inovativnim poduzetnicima, a to postižu kroz redovite konferencije, sastanke i različite

dogadaje kojima potiču suradnju poslovnih anđela i poduzetnika. Postoji mnogo prednosti mreža poslovnih anđela. Glavna prednost takvih mreža je da se preko njih olakšava pristup poslovnim anđelima. Također, poslovne mreže imaju utjecaj na tržištu, te privlače bogate pojedince koji vjerojatno sami ne bi djelovali kao poslovni anđeli. Otvara se i veća mogućnost stvaranja dodatne vrijednosti poduzeću u odnosu na individualnog poslovnog anđela. (Figar 2010: 151)

#### **4.1. European Business Angels Network (EBAN)**

Europska mreža poslovnih anđela (EBAN) je pan-europski predstavnik zajednice investitora u ranoj fazi koji danas okuplja preko 150 organizacija u više od 50 zemalja. Osnovana 1999. godine od strane skupine pionirskih mreža poslovnih anđela u Europi u suradnji s Europskom komisijom i EURADA-om (Europsko udruženje agencija za razvoj), EBAN predstavlja sektor koji godišnje investira oko 11,4 milijarde eura te igra važnu ulogu u budućnosti Europe, posebno u financiranju malih i srednjih poduzeća. EBAN potiče rast Europe kroz stvaranje bogatstva i radnih mjesta. Predstavlja neprofitnu organizaciju sa sjedištem u Belgiji. Okuplja brojne nacionalne i regionalne mreže poslovnih anđela, te druge dionike iz područja investiranja u ranoj fazi.

Cilj EBAN-a je promovirati ulogu poslovnih anđela u podršci poduzetnicima i startupovima u razvoju ekosustava rizičnog kapitala u Europi.

Misija EBAN-a je poticanje uspješnih i odgovornih investicija poslovnih anđela u Europi, a vizija je postati Europski glas poslovnih anđela. (<https://www.eban.org/about-us/>)

EBAN drži do svojih 6 osnovnih načela, a to su:

1. Integritet – Održavati transparentnost i visoke etičke standarde
  2. Izvrsnost – Težiti izvrsnosti i biti usmjeren na kvalitetu
  3. Utjecajnost – Stvarati mjerljiv pozitivni utjecaj na društvo i okoliš uz financijski povrat
  4. Liderstvo – Biti izvor inspirativnog liderstva
  5. Raznolikost – Promovirati raznolikost unutar ekosustava ulaganja i poduzetništva
  6. Slavlje – Slaviti poduzetničke junake i junakinje te investitore u ranoj fazi razvoja.
- (<https://www.eban.org/about-us/>)

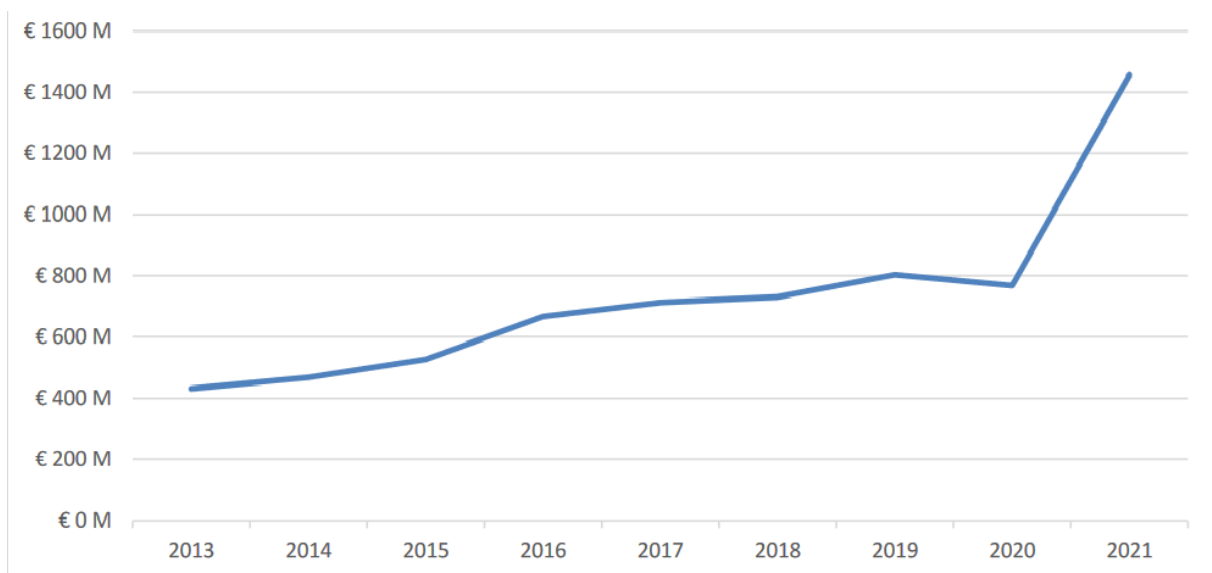
Jedna od glavnih aktivnosti EBAN-a je provođenje istraživanja na području tržišta ranih faza razvoja i poslovnih anđela. Godišnje, EBAN objavljuje 3 različita kompendija: statistički

kompendij, koji prati aktivnosti ulaganja na europskom tržištu ranih faza razvoja, kompendij ko-investicijskih fondova i kompendij poreznih poticaja, koji mapiraju porezne sheme i investicijske fondove dostupne poslovnim anđelima diljem Europe. Osim toga, EBAN surađuje sa svojim članovima i partnerima poput Europske Unije i Organizacije za ekonomsku suradnju i razvoj na drugim istraživačkim publikacijama i izjavama o stajalištu.

(<https://www.eban.org/eban-publications/>)

EBAN svojim investitorima nudi mnoštvo prednosti kojima ih potiče na priključivanje ovoj mreži. Omogućuje im povezivanje i građenje odnosa s poslovnim anđelima i mrežama poslovnih anđela u više od 50 zemalja. EBAN godišnje organizira nekoliko ekskluzivnih svjetskih investitorskih događaja, tehnološke i startup konferencije te visokorazinske sastanke koji pomažu investitorima da budu u toku s najnovijim trendovima na tržištu. Putem svojih stručnih trenera, EBAN investitorima nudi veliki broj periodičnih radionica, majstorske tečajeve te webinare kako bi se naučili profesionalno ulagati. Članovi primaju i prilagođenu podršku od strane EBAN-a, koja sadrži smjernice o tome kako implementirati vlastite inicijative i savjete za organiziranje događaja za poslovne anđele i širenje mreže.

(<https://www.eban.org/join-us/>)



*Slika 1 Evolucija anđeoskih ulaganja u Europi*

(Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

Slika 1 prikazuje kako se europsko anđeosko ulaganje povećalo za 89,9% u usporedbi s 2020. na 2021. godinu, postavivši novi rekord s 1,456 milijardi eura investicija ostvarenih prošle godine. Aktivnost europskog anđeoskog ulaganja u 2021. godini je otprilike tri puta veća nego što je bila 2013. Snažan rast zabilježen između 2020. i 2021. godine rezultat je više čimbenika. Prvo, kako pristup podacima o anđeoskom ulaganju postaje bolji, tako se poboljšava EBAN-ova sposobnost mjerenja tržišta anđeoskih ulaganja. Drugo, rastuća popularnost anđeoskog ulaganja diljem Europe privlači sve više novih investitora da se pridruže mrežama i naprave svoje prve investicije, što je vidljivo u rastu broja anđeoskih investitora povezanih s poslovnim anđeoskim mrežama i udruženjima diljem Europe, kao i u broju zabilježenih transakcija. (<https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

Osim toga, povećana suradnja između poslovnih anđela i drugih ulagača u ranim fazama poput fondova rizičnog kapitala, doprinijela je važnom povećanju iznosa uloženi od strane oba tipa investitora, što je vidljivo u rastu investicijskih rundi iznad milijun eura koje se redovito dijele između poslovnih anđela i fondova rizičnih kapitala. Mreže poslovnih anđela igraju ključnu ulogu u poticanju rasta tržišta anđeoskih ulaganja diljem Europe.

Zahvaljujući poboljšanim uslugama, boljem toku poslova i procesima suradnje, profesionalizaciji baze investitora i jačim partnerstvima s ostatkom lokalnog ekosustava investitora, obavlja se više transakcija nego ikad prije, kako u fazi osnivanja, tako i u kasnijim fazama rasta startupa.

(<https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

#### 4.1.1. Mreže poslovnih anđela u Europi

Europa ima široko razgranate mreže poslovnih anđela. U svakoj zemlji u Europi, osim Ukrajine i Slovačke, postoji minimalno jedna mreža poslovnih anđela. Francuska ima najveći broj mreža poslovnih anđela, njih čak 70. Ujedinjeno Kraljevstvo ih ima 58, Njemačka 38, Španjolska 29, Irska 13, Italija 11 i Nizozemska 10. Ostale Europske zemlje imaju jednoznamenasti broj poslovnih mreža, a među njima je i Hrvatska. U Hrvatskoj djeluju 2 mreže poslovnih anđela i to su Croatian Business Angels Network (CRANE) i Keymon Angels. Prema broju aktivnih poslovnih anđela u mrežama poslovnih anđela 2021. godine,

najdominantnije je Ujedinjeno Kraljevstvo s njih 10.000, zatim slijedi Njemačka sa 7.500, Francuska sa 5.500, Španjolska sa 3.800, te Turska sa 1.500 poslovnih anđela.

| Country        | No. BANs | No. Bas | No. Inv. | Total BA Inv. 2021, €M | YoY  | Total BA Inv. 2020, €M | YoY  | Total BA Inv. 2019, €M | Avg. Inv. per BAN 2021, €M |
|----------------|----------|---------|----------|------------------------|------|------------------------|------|------------------------|----------------------------|
| United Kingdom | 58       | 10000   | 701      | 388,50                 | 173% | 142,05                 | -7%  | 153,08                 | 6,70                       |
| Germany        | 38       | 7500    | 293      | 159,70                 | 121% | 72,39                  | -11% | 81,77                  | 4,20                       |
| France         | 70       | 5500    | 575      | 153,50                 | 326% | 36,00                  | -16% | 43,00                  | 2,19                       |
| Italy          | 11       | 600     | 138      | 67,28                  | 146% | 27,36                  | -3%  | 28,20                  | 6,12                       |
| Spain          | 29       | 3800    | 231      | 66,90                  | 65%  | 40,46                  | -49% | 78,66                  | 2,31                       |
| Finland        | 3        | 750     | 1049     | 66,83                  | 86%  | 36,00                  | -33% | 54,00                  | 22,28                      |
| Denmark        | 3        | 350     | 366      | 60,43                  | 23%  | 49,04                  | 47%  | 33,34                  | 20,14                      |
| Switzerland    | 9        | 850     | 70       | 55,40                  | 33%  | 41,73                  | 28%  | 32,60                  | 6,16                       |
| Turkey         | 5        | 1500    | 175      | 50,30                  | 54%  | 32,70                  | 54%  | 21,26                  | 10,06                      |
| Netherlands    | 10       | 1400    | 89       | 46,40                  | 106% | 22,55                  | 16%  | 19,38                  | 4,64                       |
| Estonia        | 3        | 280     | 774      | 39,88                  | 281% | 10,46                  | 13%  | 9,28                   | 13,29                      |
| Poland         | 3        | 600     | 54       | 38,20                  | 185% | 13,39                  | -19% | 16,46                  | 12,73                      |
| Sweden         | 4        | 900     | 107      | 34,55                  | 36%  | 25,33                  | -42% | 44,00                  | 8,64                       |
| Belgium        | 7        | 500     | 44       | 30,20                  | 44%  | 20,97                  | 23%  | 17,09                  | 4,31                       |
| Austria        | 3        | 450     | 42       | 29,80                  | 8%   | 27,48                  | 37%  | 20,11                  | 9,93                       |
| Russia         | 5        | 400     | 38       | 26,87                  | -26% | 36,20                  | 39%  | 26,08                  | 5,37                       |
| Ireland        | 13       | 950     | 47       | 25,40                  | 81%  | 14,00                  | -17% | 16,80                  | 1,95                       |
| Czech Republic | 3        | 300     | 36       | 22,10                  | 218% | 6,94                   | 10%  | 6,29                   | 7,37                       |
| Portugal       | 7        | 500     | 45       | 13,60                  | 60%  | 8,49                   | -37% | 13,50                  | 1,94                       |
| Norway         | 4        | 600     | 36       | 11,10                  | 157% | 4,32                   | -29% | 6,13                   | 2,78                       |
| Romania        | 2        | 150     | 20       | 9,70                   | 143% | 4,00                   | 30%  | 3,08                   | 4,85                       |
| Lithuania      | 1        | 230     | 53       | 9,60                   | 94%  | 4,96                   | 58%  | 3,15                   | 9,60                       |
| Ukraine        | 0        | 60      | 14       | 7,25                   | 163% | 2,76                   | -55% | 6,10                   |                            |
| Luxembourg     | 1        | 130     | 7        | 5,97                   | -8%  | 6,50                   | 93%  | 3,36                   | 5,97                       |
| Latvia         | 2        | 100     | 8        | 5,95                   | 67%  | 3,57                   | 49%  | 2,40                   | 2,98                       |
| Bulgaria       | 1        | 140     | 5        | 4,32                   | -33% | 6,43                   | 51%  | 4,26                   | 4,32                       |
| Cyprus         | 1        | 60      | 5        | 4,30                   | 176% | 1,56                   | 105% | 0,76                   | 4,30                       |
| Hungary        | 2        | 180     | 11       | 4,26                   | -15% | 5,02                   | 135% | 2,13                   | 2,13                       |
| Serbia         | 1        | 50      | 2        | 3,70                   | 316% | 0,89                   | 190% | 0,31                   | 3,70                       |
| Greece         | 2        | 90      | 10       | 2,98                   | 2%   | 2,92                   | -34% | 4,42                   | 1,49                       |
| Belarus        | 1        | 150     | 4        | 2,66                   | 131% | 1,15                   | 5%   | 1,10                   | 2,66                       |
| Slovenia       | 1        | 100     | 3        | 2,61                   | 64%  | 1,59                   | -28% | 2,22                   | 2,61                       |
| Malta          | 1        | 40      | 2        | 1,73                   | 253% | 0,49                   | -77% | 2,09                   | 1,73                       |

Slika 2 Investiranje poslovnih anđela u državama

(Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

Kao što prikazuje tablica na Slici 2, Ujedinjeno Kraljevstvo i dalje predvodi europsko tržište anđeoskih ulaganja s 388,50 milijuna eura uloženi u 2021. godini, što je porast od 173% u

odnosu na prethodnu godinu. Njemačko tržište poslovnih anđela, drugo po veličini u Europi, bilježi 159,70 milijuna eura investicija u 2021. godini (porast od 121% u odnosu na 2019.), a slijedi Francuska s otprilike 153,50 milijuna eura uloženi od strane poslovnih anđela u 2021. godini. U usporedbi s 2020. godinom, nekoliko zemalja bilježi vrlo snažan porast aktivnosti anđeoskih ulaganja i postavljanje novih rekorda u novim investicijama, posebno u Francuskoj (+326%), Srbiji (+316%), Estoniji (+281%), Malti (+253%) i Češkoj Republici (+218%).

| All amounts in Euros           | 2017      | 2018      | 2019      | 2020      | 2021      |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Average investment per company | 181.800   | 200.900   | 223.300   | 214.150   | 287.000   |
| Average investment per BAN     | 1.800.000 | 1.810.000 | 1.990.000 | 1.880.000 | 4.697.000 |
| Average investment per BA      | 25.700    | 24.100    | 25.500    | 23.800    | 26.100    |

*Slika 3 Prosječna anđeoska ulaganja od 2017. do 2021. godine*

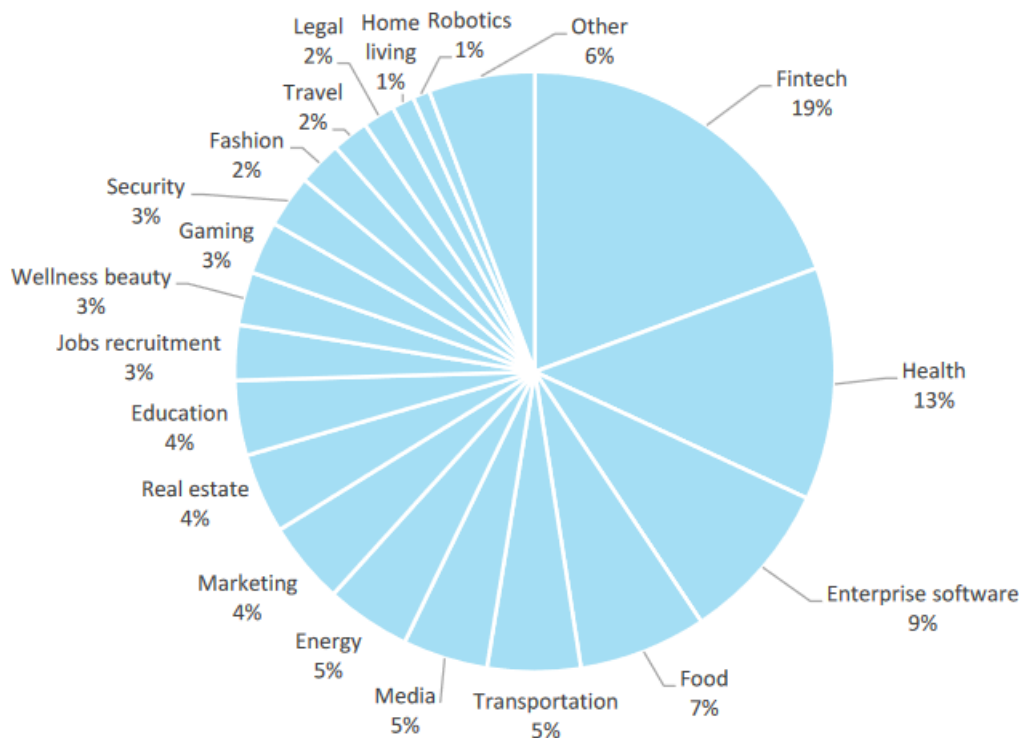
(Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

Prosječni iznos koji investiraju poslovni anđeli (pojedinačno, kao sindikati ili kao suinvestitori s drugim investitorima u ranoj fazi) po rundi, značajno je porastao s 214.150 eura u 2020. godini na 287.000 eura u 2021. godini. Postoje tri glavna objašnjenja za ovaj porast: prvo, rast valorizacije startup tvrtki u fazi osnivanja; drugo, učinci inflacije cijena diljem Europe; i konačno, povećana aktivnost ulaganja anđela u dodatne runde i kasnije faze. Što se tiče prosječnog iznosa ulaganja pojedinačnih anđeoskih investitora unutar svake runde financiranja, prosjek za 2021. godinu iznosi 26.100 eura, što predstavlja povećanje u usporedbi s prethodnim godinama.

#### 4.1.2. Sektori ulaganja poslovnih anđela

Podaci o 1068 anđeoskih investicija u ranoj fazi u Europi u 2021. godini korišteni su za izradu kružnog dijagrama prikazanog na Slici 4. Što se tiče investiranja, sektori "Fintech" i "Zdravstvo" su vodili u 2021. godini s udjelom od 19% odnosno 13% svih investicija u 2021. godini. Fintech sektor najtraženiji je sektor za poslovne anđele već treću godinu zaredom. Softver za poduzeća nastavlja s padajućim trendom i dodatno gubi udio u ukupnim investicijama, smanjujući se s 13% u 2020. na 9% u 2021. godini.





Slika 4 Ulaganja poslovnih anđela prema sektorima u 2021. godini

(Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

Fintech je kombinacija dvije riječi, financija i tehnologije, i počinje se pojavljivati u 21. stoljeću. To je pojam koji opisuje nove tehnologije koje teže poboljšanju i automatizaciji pružanja i korištenja financijskih usluga. (Martinčević, Črnjević i Klopota 2015: 2)

Prema Arneru i sur. (2015), fintech se odnosi na „tehnološki ili digitalizacijski proces financijskih rješenja i brzo raste globalno.“ U usporedbi s tradicionalnim financijskim uslugama, fintech je nova praksa u financijskoj industriji koja zahtjeva nova inovativna rješenja, nove poslovne procese, novu regulativu i zaštitu. Fintech predstavlja niz aplikacija i alata na financijskom tržištu, od kojih su danas najprivlačniji definitivno Bitcoin, blockchain, kriptovalute i umjetna inteligencija. Fintech pomaže i osigurava stvaranje održive konkurentske prednosti, smanjuje troškove, upravlja rizicima na mnogo učinkovitiji način, ali utječe i na stvaranje dugoročnih i kvalitetnih odnosa s klijentima. Cilj fintecha je pomoći tvrtkama da unaprijede svoje poslovanje i pomoći potrošačima da dobiju više uvida u financije i lakše upravljaju svojim financijama. Općenito, pojam fintech može se koristiti za bilo koju inovaciju u financijskom sektoru. (Arner, Barberis i Buckley 2015)

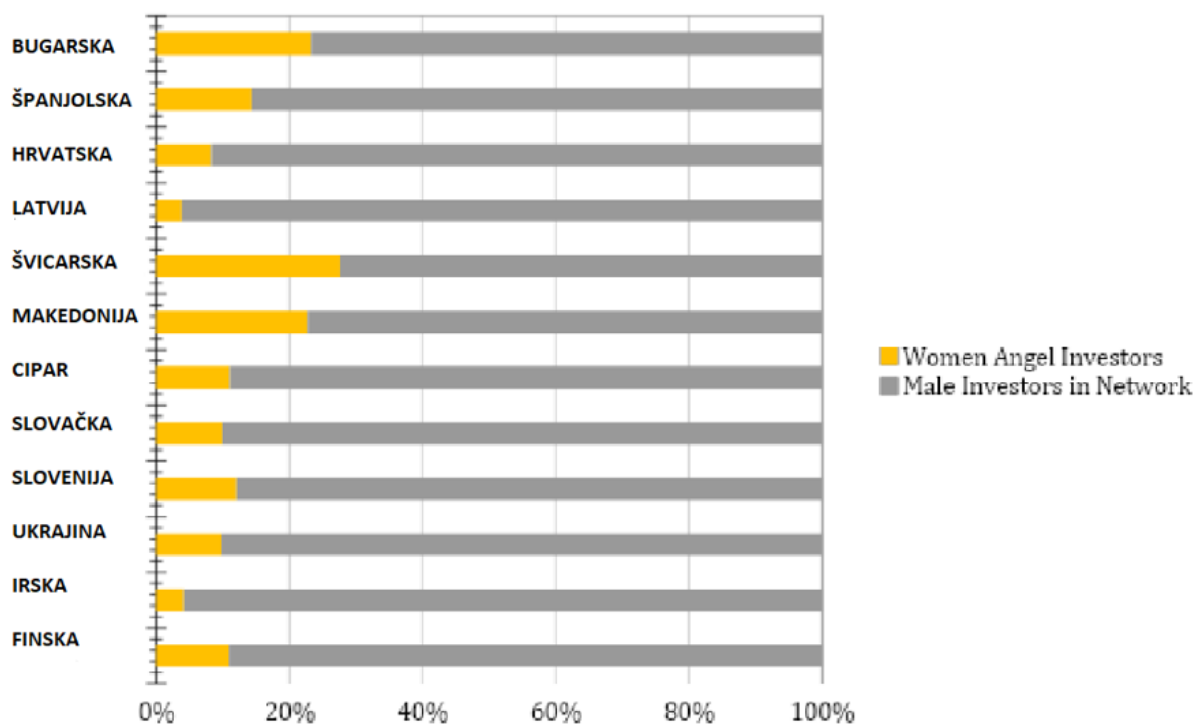


Zdravstvena industrija je jedna od najbrže rastućih industrija u svijetu, s velikim potencijalom za inovacije i inovativnost. Upravo zato poslovni anđeli ulažu u inovacije iz ove industrije. Ulaganje u zdravstvenu industriju pruža im priliku za financijski uspjeh, kao i ostvarivanje visokog povrata ulaganja. Zdravstvena industrija također donosi društvenu korist, te se ulaganjem u ovaj sektor omogućuju razvoj i primjena novih tehnologija, medicinskih uređaja, lijekova i terapija koje mogu poboljšati kvalitetu života ljudi i produljiti životni vijek. Također, zdravstvena je industrija često otporna na recesije i ekonomske krize zato što će ljudi uvijek trebati zdravstvenu skrb, bez obzira na gospodarske uvjete. Zdravstvena industrija vrlo je složena i raznolika. U zdravstvenu industriju pripadaju i farmaceutska industrija, biotehnologija, medicinska oprema, digitalno zdravlje, zdravstvene usluge itd. Svaki od tih sektora ima vlastite izazove i mogućnosti, no svima je zajednički visoki potencijal za inovacije i profitabilnost. (Kovač 2013)

Za ulaganje u zdravstvenu industriju potrebno je dobro razumijevanje tržišta, stručnost u području zdravstva i poznavanje regulatornih okvira. Iako je ulaganje u zdravstvenu industriju poznato po rizicima kao što su regulatorni okviri, dugotrajni procesi odobrenja te visoki zahtjevi za sigurnost, poslovni anđeli i dalje ulažu u ovu industriju. (Kovač 2013)

#### 4.1.3. Demografska slika poslovnih anđela

Poslovni anđeli se mijenjaju demografski, te se u posljednje vrijeme javlja sve više mlađih poslovnih anđela. Iako se oduvijek smatralo da su poslovni anđeli muškarci starije životne dobi, danas je u Srednjoistočnoj Europi prosječna dob poslovnih anđela između 40 i 45 godina. U zapadnim zemljama, prosječna dob poslovnih anđela i dalje je iznad 50 godina, dok Francuska bilježi demografski rekord u ovom parametru s prosječnom dobi od preko 60 godina. Proučavajući poslovne anđele prema spolu, može se zaključiti da je mnogo veći broj muškaraca koji ulažu kao poslovni anđeli. U Zapadnoj Europi žene čine mali dio anđeoske zajednice, u prosjeku od 11%, dok je u Srednjoj i Istočnoj Europi taj postotak malo veći te iznosi 19%. Hrvatska se nalazi među zemljama s najmanjim udjelom žena kao poslovnih anđela, čiji udio je 8%. U Sjedinjenim Američkim Državama 2018. godine, udio žena koje ulažu kao poslovni anđeli iznosio je 29,5%. (<https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

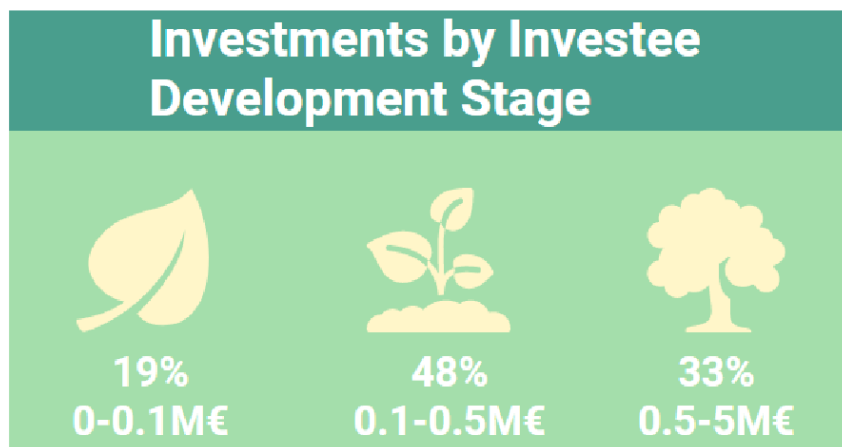


Slika 5 Poslovni anđeli u Europi prema spolu

(Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

#### 4.1.4. Faze ulaganja poslovnih anđela

Prema EBAN-ovim statističkim izračunima na Slici 6 vidljivi su rezultati istraživanja o ulaganjima prema razvojnoj fazi primatelja investicija u 2021. godini. Što se tiče faza investiranja, poslovni anđeli uglavnom ulažu u rane faze razvoja tvrtke, obično prije nego što se pojave bilo kakvi prihodi. U 38 zemalja uključenih u ovo istraživanje, otprilike 19% ulaganja koja su poslovni anđeli napravili bila su u rundama financiranja u iznosu od 100.000 eura ili manje (u 2020. godini taj broj je bio 30%). Čak 48% svih vidljivih ulaganja izvršeno je u rundama financiranja u rasponu od 0,1 do 0,5 milijuna eura (u usporedbi s 45% u 2020. godini). 18% rundi financiranja poslovnih anđela bilo je vrijedno između 0,5 i 1 milijun eura (u usporedbi s 14% u 2020. godini), dok je 15% svih transakcija provedenih 2021. godine bilo u rundama financiranja iznad milijun eura (u usporedbi s 11% u 2020. godini). (<https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)



Slika 6 Ulaganja prema razvojnoj fazi primatelja investicija u 2021. godini za poslovne anđele

(Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf>)

Iz navedenih podataka može se zaključiti da poslovni anđeli uglavnom preferiraju ulagati u rane faze razvoja tvrtki, prije nego što se pojave značajni prihodi. Vidljivo je da je veći dio investicija anđela usmjeren na runde financiranja koje su manje od 0,5 milijuna eura, s tendencijom rasta u usporedbi s prethodnom godinom. Također, povećao se udio investicija u rundama financiranja iznad milijun eura, što sugerira da poslovni anđeli postaju sve više uključeni u veće i značajnije investicije. Ovi podaci ukazuju na vitalnu ulogu poslovnih anđela u poticanju rasta i razvoja mladih tvrtki te njihovom doprinosu raznovrsnosti investicijskih faza.

#### 4.2. World Business Angels Association (WBAA)

Svjetsko udruženje poslovnih anđela (WBAA) je međunarodna neprofitna organizacija čija je misija poticanje razmjene znanja i najboljih praksi u području globalnog financiranja poslovnih anđela za visoko rastuće i inovativne startupove. Sjedište WBAA nalazi se u Bruxellesu, a osnovali su je lideri dvanaest nacionalnih federacija poslovnih anđela. Osnavana je s ciljem stvaranja međunarodne zajednice mreža i lidera poslovnih anđela radi promicanja inovacija i poduzetništva kroz financiranje visoko rastućih startup tvrtki uz podršku poslovnih anđela diljem svijeta. (<https://www.wbaforum.org/>)

Organizacijski sastanak WBAA-e održan je u Estorilu u Portugalu, 10. listopada 2007. godine, a suorganizirali su ga Portugalska federacija poslovnih anđela (FNABA), Europska

mreža poslovnih anđela (EBAN) i Američko udruženje poslovnih anđela (ACA). Sastanak članova organizacije održan je 19. travnja 2009. godine u Dubaiju, što je dovelo do ujedinjene svjetske konferencije Svjetskog udruženja poslovnih anđela u Pekingu, 5. i 6. prosinca 2009. godine. (Ryan 2009)

WBAA je nevladina organizacija čiji su izravni članovi nacionalne federacije, koje zauzvrat predstavljaju grupe i mreže poslovnih anđela u svojim zemljama. Same grupe poslovnih anđela i pojedinačni poslovni anđeli nisu članovi WBAA, iako se mogu na druge načine uključiti u organizaciju i aktivno sudjelovati u njenim programima. Zemlje čije nacionalne federacije poslovnih anđela su zastupljene u organizaciji uključuju Australiju, Čile, Kinu, Francusku, Njemačku, Indiju, Italiju, Novi Zeland, Panamu, Portugal, Škotsku, Španjolsku, Ujedinjene Arapske Emirate, Ujedinjeno Kraljevstvo i Sjedinjene Američke Države, kao i Europsku uniju. (<https://www.wbaforum.org/>)

Glavni ciljevi WBAA su podizanje globalne svijesti o važnosti i praksi investiranja poslovnih anđela, poticanje razmjene najboljih praksi u investiranju poslovnih anđela te unapređenje razvoja prekograničnog investiranja poslovnih anđela. To postiže promovirajući profesionalizaciju tržišta poslovnih anđela kroz potporu grupama i udrugama poslovnih anđela, koordinacijom istraživanja o tržištu poslovnih anđela diljem svijeta, standardizacijom terminologije na međunarodnoj razini vezano za investiranje poslovnih anđela, organizacijom osobnih susreta i konferencijama za međunarodne poslovne anđele te razvojem online resursa za informacije o lokalnim, regionalnim i prekograničnim izvorima investiranja poslovnih anđela. (<https://www.wbaforum.org/>)

### **4.3. UK Bussines Angels Association (UKBAA)**

Udruga poslovnih anđela Ujedinjenog Kraljevstva (UKBAA) je nacionalno trgovačko udruženje koje predstavlja anđele investitore i njihova ulaganja u rane faze poduzeća u Ujedinjenom Kraljevstvu. Svake godine, privatni investitori sudjeluju s iznosom od 800 milijuna do 1 milijarde funti u investicijama u rane faze u Ujedinjenom Kraljevstvu što predstavlja najveći izvor kapitala u toj zemlji za investicije u rane faze. Zajednica poslovnih anđela u Ujedinjenom Kraljevstvu također je vrlo raznolika, odražavajući različite modele i pristupe, uključujući mreže poslovnih anđela, male grupe i sindikate, individualne investitore i nove modele poput akceleratora. UKBAA predstavlja i povezuje sve koji su uključeni u tržište

investicija poslovnih anđela, uključujući fondove za ulaganje u rane faze, banke i nekonvencionalne izvore financiranja, kao i savjetnike, posrednike, donositelje politika i akademike, s ciljem osiguranja koherentnog ekosustava za financiranje rasta startupova i poduzeća u ranim fazama. (<https://lincscot.info/wp-content/uploads/2016/12/erc-angels-report..pdf>)



*Slika 7 UK Business Angels Association*

(Izvor: <https://ukbaa.org.uk/>)

UKBAA je vodeća nacionalna organizacija u Ujedinjenom Kraljevstvu za investicije poslovnih anđela. Godišnje organizira preko 70 događaja i 10 programa u kojima šire svijest i pružaju mogućnosti ulaganja u rane faze poduzeća. Osnovana je 2004. godine s ciljem poticanja razvoja ekosustava poslovnih anđela u Ujedinjenom Kraljevstvu. UKBAA radi na uspostavljanju bolje povezanosti u investicijskom okruženju putem raznih programa, događaja, online platforma za investiranje te snažne mreže poslovnih anđela. UKBAA djeluje kao centar istraživanja za industriju ranih faza investiranja, prikupljajući ključne podatke i uvide koji utječu na temeljene i potporne odluke politike od strane ključnih dionika u industriji. (<https://ukbaa.org.uk/about/>)

Kroz razna istraživanja surađuju s industrijskim sektorom kako bi definirali izazove tržišta i promovirali promjene kod vlade, oblikovatelja mišljenja i poslovnih lidera. UKBAA teži izgradnji i povezivanju ekosustava ulaganja, stvarajući koherentan i raznolik krajolik za financiranje visokopotentnih poduzetnika diljem cijelog Ujedinjenog Kraljevstva. (<https://ukbaa.org.uk/events/>)

Prateći ključne trendove i izvješćujući o novim razvojem u području ulaganja, UKBAA podiže svijest i razumijevanje o ulaganju u ranoj fazi. Pružaju edukaciju i profesionaliziraju

kako investicijskoj zajednici tako i osnivačima putem e-učenja, radionica i okruglih stolova. Poboljšavaju sposobnost učinkovitog ulaganja i uspješnog prikupljanja kapitala u ranoj fazi. (<https://ukbaa.org.uk/about/>)

Uzimajući u obzir statističke podatke, UKBAA je postigla impresivne rezultate u podršci razvoju poduzetništva u Ujedinjenom Kraljevstvu. UKBAA ima preko 15.000 članova, od toga je 93% muškaraca, a 7% žena, no 2021. godine pokrenuta je inicijativa za povećanje broja žena koje djeluju kao poslovni anđeli. Prosječna dob članova je 55 godina. Više od polovice, odnosno 55% članova imaju 5 ili više godina iskustva kao poslovni anđeli. Kapital uložen od strane poslovnih anđela kreće se u rasponu od 1000, pa sve do milijun funti. U 2022. godini najviše je ulaganja bilo u rasponu od 10.000 do 20.000 funti, a prosječno ulaganje iznosilo je 25.000 funti. Provodeći svoja godišnja ispitivanja, UKBAA je objavio podatak da se trend ulaganja poslovnih anđela svake godine razvija, te je osim 2020. godine, u vrijeme COVID-a svaka godina oborila rekord postavljen od prošle godine. Ova pozitivna dinamika svjedoči o važnosti i utjecaju UKBAA u podržavanju inovacija, stvaranju radnih mjesta i jačanju gospodarskog rasta u Ujedinjenom Kraljevstvu. Djelovanje UKBAA doveo je do značajnog povećanja broja investicija, rasta mreže poslovnih anđela i povećanja vrijednosti startupova. Najatraktivniji sektori za ulaganje u Ujedinjenom Kraljevstvu su, isto kao i u ostatku Europe, zdravstvo, fintech, biotehnologija i farmaceutska industrija. UKBAA kontinuirano radi na širenju svog utjecaja kako bi mogao nastaviti pružanje pomoći inovativnim idejama i poduzetnicima diljem Ujedinjenog Kraljevstva.

(<https://ukbaa.org.uk/wp-content/uploads/2020/10/20201008-BBB-Business-Angels-Report-Final.pdf>)

#### **4.4. France Angels**

France Angels je Nacionalna federacija poslovnih anđela u Francuskoj. „Radi na razvoju ekonomskog, društvenog i pravnog okruženja koje je povoljno za poslovne anđele i promiče njihovu ulogu kao vodiča i financijera mladih tvrtki s visokim potencijalom za rast koje stvaraju radna mjesta.“ (<https://www.franceangels.org/en/the-federation/>)



*Slika 8 France Angels*

(Izvor: <https://www.franceangels.org/>)

U 2023. godini, France Angels okuplja 64 mreže poslovnih anđela i brojne pojedinačne poslovne anđele. France Angels sudjeluje u brojnim međunarodnim projektima. Također, osnivač je Europske federacije poslovnih anđela (BAE) i ima suradnju s više stranih mreža poslovnih anđela. Uz mreže poslovnih anđela, France Angels također okuplja i podržava iskusne individualne poslovne anđele omogućavajući im jačanje njihovih kapaciteta za investiranje i pružajući im podršku kroz:

- Ko-investicijske fondove: Platforma za ko-investiranje koja sadrži prijave za dodatna sredstva koja donose mreže poslovnih anđela i individualni poslovni anđeli.
- Ciljane usluge: Pravna i porezna stručnost, tematske radionice, centar za resurse i dokumentaciju, privilegirane ponude od pridruženih članova i partnera France Angels te ekonomska izvješća.
- "Pametani investitori" oznaka od strane Bpifrance s pristupom "dodatnim" uslugama posvećenim ovoj kategoriji investitora.
- Ko-investicijski fondovi posvećeni poslovnim anđelima.
- Pripadnost velikoj zajednici investitora koja organizira privilegirane događaje u ekosustavu, komunicira s javnim vlastima radi bolje regulacije, surađuje s investicijskim fondovima, moderira sastanke itd.

(<https://www.franceangels.org/en/individual-business-angels/>)

Glavni ciljevi France Angelsa su:

- Zastupati poslovne anđele u Francuskoj pred nositeljima javnih i privatnih odluka.
- Promovirati ulogu poslovnih anđela u gospodarstvu zemlje putem medija i među širom javnošću.

- Prijenos informacija o dobrim praksama, regulatornim vijestima, nacionalnim partnerstvima te događajima.
- Podržavati međunarodne aktivnosti kako bi se pružila pomoć novim zemljama koje se tek otvaraju prema ovom načinu financiranja.

(<https://www.franceangels.org/en/the-federation/>)

France Angels uspostavio je strateška partnerstva s ključnim igračima u korporativnim financijama. Cilj ovih partnerstava je zajedničko stvaranje iznimnih i učinkovitih akcija, u okviru strateških osi koje su zajedno definirane, u interesu zajednice France Angels i njenih partnera. Navedene akcije mogu biti u različitim oblicima, kao što su organizacija događaja, sastanci s poslovnim anđelima i menadžerima financiranih tvrtki, te pružanjem raznih personaliziranih usluga. Na taj način potiče se zajedničko stvaranje snage kreativnosti i prijedloga, kako s investitorima, tvrtkama, financijskim, ekonomskim i sektorskim dionicima, tako i s javnim vlastima. (<https://www.franceangels.org/en/our-major-partners/>)

Svake godine, France Angels od svojih članova prikuplja podatke iz prethodne godine. Od svog osnutka 2001. godine, France Angels ima više od 12.500 poslovnih anđela koji su udruženi u mreže ili djeluju kao pojedinačni poslovni anđeli, ukupno 801 milijun eura investirano kroz više od 4.600 tvrtki i utjecaj na društvo sa stvorenih ili održanih više od 21.000 radnih mjesta. U 2022. godini aktivnim je ulaganjem sudjelovalo 5500 poslovnih anđela. Investicije su iznosile 66,2 milijuna eura. Prema službenim podacima France Angels, stvoreno je i održano čak 2500 novih radnih mjesta u 2022. godini. (<https://www.franceangels.org/en/key-figures/>)

#### **4.5. Business Angels Deutschland (BAND)**

Njemačka mreža poslovnih anđela naziva Business Angels Deutschland (BAND) osnovana je 1998. godine kao registrirano udruženje. Od 2001. godine BAND je priznata krovna organizacija njemačkih poslovnih anđela i njihovih mreža. Business Angels Deutschland zalaže se za razvoj kulture poslovnih anđela u Njemačkoj, organizira razmjenu iskustava i potiče suradnju. BAND je glasnogovornik mreža poslovnih anđela prema politici i javnosti te zastupa interese mladih inovativnih tvrtki u ime poslovnih anđela. (<https://www.business-angels.de/uber-band/>)





*Slika 9 Business Angels Deutschland*

(Izvor: <https://www.business-angels.de/>)

Vizija BAND-a zagovara viziju "dvokrilnog" poslovnog anđela koji se uključuje u mlade, inovativne startupove kako s kapitalom tako i sa stručnim znanjem. Poslovni anđeli često djeluju na početku financiranja, gdje je najveći nedostatak resursa. Također, poslovni anđeli sve više igraju značajnu ulogu i u kasnijim fazama financiranja. Iz tih razloga, oni imaju veliki utjecaj na gospodarstvo. (<https://www.business-angels.de/uber-band/>)

Prema Business Angel Reportu 2023, koji obuhvaća razdoblje od drugog polugodišta 2019. do kraja 2022., poslovni anđeli predstavljaju brojčano najveću skupinu investitora u startupove u Njemačkoj. Prema studiji koju je izdala tvrtka „AddedVal.io“ u suradnji s „Google for Startups“, poslovni anđeli čine 78% investitora, fondovi rizičnog kapitala 8%, korporacije 7%, dok preostalih 7% otpada na obiteljske urede, akceleratorne i druge investitore. Ukupno, u Njemačkoj djeluje 10.925 aktivnih poslovnih anđela. Dodatno, 2.299 (17%) poslovnih anđela dolazi iz inozemstva, predvođeni Švicarskom, te slijede Velika Britanija, Sjedinjene Američke Države i Austrija. Poslovni anđeli sudjeluju u čak 66% svih investicija u startupove. (<https://www.business-angels.de/business-angel-report-2023-10-925-aktive-business-angels-in-deutschland/>)

U Njemačkoj, 13.8% poslovnih anđela su žene. Tijekom promatranog razdoblja, taj postotak je ostao relativno konstantan. S inicijativom "Women Angels Mission '25", BAND ima ambiciozan cilj povećati udio ženskih investitora anđela na 25% do 2025. godine. Time BAND ne samo da teži postizanju veće rodne ravnopravnosti, već i jačanju kategorije investiranja u startupove putem sredstava kojima upravljaju žene. Kada se promatraju savezne države, gradovi-države Berlin i Hamburg prednjače s 0,05 i 0,04 poslovnih anđela po stanovniku, a slijede ih Bayern i Hessen s po 0,02 anđela. (<https://www.business-angels.de/business-angel-report-2023-10-925-aktive-business-angels-in-deutschland/>)

U ekosustavu poslovnih anđela događa se stalna promjena. BAND prati ove promjene i nudi partnerstvo novim oblicima financiranja, kao i klasičnim fondovima za rizični kapital, kada postoje zajednički interesi ili se radi o interesima startupova koji trebaju financiranje. (<https://www.business-angels.de/uber-band/>)

#### **4.6. Croatian Business Angels Network (CRANE)**

„Hrvatska mreža poslovnih anđela i investitora – CRANE je neprofitna udruga koja okuplja privatne i institucijske investitore koji su zainteresirani za ulaganja u razne projekte i prilike.“ (<http://crane.hr/o-nama/>)

CRANE je udruga osnovana 2008. godine u Hrvatskoj, zajedničkom inicijativom nekoliko institucija, te poznatih investitora Damira Sabola i Hrvoja Prpića, a današnji predsjednik udruge je gospodin Davorin Štetner. Udruga je osnovana s ciljem da se povežu javni i privatni gospodarski sektor s poslovnim anđelima u Hrvatskoj. Najstarija je organizacija poslovnih anđela u Hrvatskoj. Predstavlja nacionalnu mrežu poslovnih anđela koja okuplja investitore, poduzetnike i stručnjake iz različitih industrija kako bi se pružila podrška razvoju inovativnih poduzeća. (<http://crane.hr/o-nama/>)

CRANE je osnovan s ciljem kako bi se potaknula ulaganja u mlade tvrtke i startupove, te kako bi se poduzetnicima pružila stručna podrška i mentorstvo. Jedna od ključnih uloga CRANE-a je povezivanje poslovnih anđela s perspektivnim mladim poduzetnicima, kojima je potrebna financijska pomoć za razvoj svog poslovanja. Mreža omogućuje povezivanje investitora s poduzetnikom, koji zatim stupaju u međusobnu komunikaciju te dijele vlastite želje, znanja i iskustva. CRANE na taj način stvara povoljan okvir za investiranje u Hrvatskoj, veći broj poduzetnika i osnažuje hrvatsku gospodarsku scenu. (<http://crane.hr/o-nama/>)

„CRANE je uspješno lobirao i sudjelovao u kreiranju nekih od najvažnijih zakona o investiranju poput mogućnosti ulaganja u visoko rizične tvrtke od strane mirovinskih fondova te je kreirao i stvarao hrvatski startup sustav od samih začetaka.“ (<http://crane.hr/o-nama/>)

Članovi CRANE-a vrlo su aktivni te pokušavaju stvoriti bolje poslovno okruženje u Republici Hrvatskoj. Oni su najčešće iskusni investitori koji svojim financijskim kapacitetom i stručnostima u različitim područjima poslovanja mogu uvelike pomoći mladim tvrtkama i

startupovima. S ciljem osiguranja visoke kvalitete vlastitog djelovanja, CRANE provodi različite aktivnosti. Stavljaju fokus na identifikaciju projekata koji imaju veliki potencijal za razvoj, te koriste određene kriterije kojima zatim selektiraju projekte koji se usklađuju s interesima vlastitih investitora. Također, organiziraju susrete između poslovnih anđela i poduzetnika koji vode odabrane projekte, te mladim poduzetnicima pružaju edukaciju potrebnu za pokretanje vlastitih poslova. Osim poduzetnicima, CRANE omogućuje edukaciju i samim poslovnim anđelima. (<http://crane.hr/o-nama/>)

CRANE različitim partnerima, sveučilištima te institucijama omogućuje suradnju s EBAN-om, mrežama poslovnih anđela u Europi i SAD-u kao i s fondovima rizičnog kapitala u regiji i Europi. Putem svoje internetske stranice, CRANE uspješno povezuje poduzetnike s poslovnim anđelima. Poduzetnici prijavljuju svoje projekte putem platforme CRANE-a, pritom pružajući sve potrebne informacije. Pristup projektima imaju isključivo članovi mreže koji imaju mogućnost ocjenjivanja i komentiranja. Najbolje ocijenjeni projekti pozvani su na prezentaciju pred investitorima, poznatu kao showcase. Ukoliko se nekom članu mreže projekt dovoljno sviđa, on zatim može pojedinačno kontaktirati poduzetnika radi pregovora oko uvjeta ulaganja i daljnjeg razvoja projekta. Ovim načinom CRANE održava efikasan i strukturiran proces kojim povezuje poduzetnike i poslovne anđele, te potiče na razvoj inovativnih poduzeća.

(<http://crane.hr/o-nama/>)

#### 4.6.1. Kriteriji i proces selekcije

Kriteriji za odabir projekta i realizaciju investicije u CRANE-u su:

- kvalitetan opis projekta/poslovni plan/prezentacija, putem kojeg su jasno prikazani ciljevi i strategija projekta
- prisutnost snažnog poduzetnika i kvalitetnog tima s potrebnim znanjima i iskustvom za uspješno vođenje projekta
- prepoznat snažan tržišni potencijal određenog projekta/proizvoda, što podrazumijeva identifikaciju ciljne skupine, konkurencije i potencijal rasta na tržištu
- omogućena suradnja između poduzetnika i poslovnog anđela, pri čemu se sagleda spremnost poduzetnika na uključivanje poslovnog anđela kao izvora financiranja

- realna evaluacija projekta prije investicije, što podrazumijeva objektivno i temeljito procjenjivanje projektnih izgleda, financijskih projekcija, rizika i povrata ulaganja

Navedeni kriteriji tako pomažu poslovnim anđelima u donošenju odluka o investiranju te omogućuju usmjeravanje investicija prema onim projektima koji imaju visoki potencijal za uspjeh na tržištu i povrat ulaganja. (<http://crane.hr/o-nama/>)

Proces selekcije investicije u CRANE-u:

- prijavljivanje projekta putem službene web stranice mreže
- stručni tim CRANE-a obavlja procjenu i rangiranje projekata kako bi se odabrali najperspektivniji projekti
- svi projekti dobivaju odgovor, a oni koji su prošli primarnu analizu dogovaraju sastanak sa zainteresiranim članom mreže
- ako se uspostavi zadovoljavajuća komunikacija ulagača i poduzetnika, ulazi se u proces ulaganja

(<http://crane.hr/o-nama/>)

#### 4.6.2. Članstvo u CRANE-u

Članstvo u CRANE-u stječe se slanjem zamolbe u tajništvo, te potom Upravni odbor odlučuje o prijemu. Članovi su najčešće uspješni poduzetnici, te lideri uspješnih poduzeća koji imaju dovoljno vremena i financijskih sredstava potrebnih za investiranje. Godišnja članarina iznosi 550 eura, a članu omogućuje široku platformu s pristupom visokokvalitetnim investicijskim projektima kojima su potrebna financijska sredstva. Vrijednosti investicija pojedinačnog poduzetnika u CRANE-u kreću se između 25.000 i 250.000 eura.

(<http://crane.hr/clanstvo/>)

#### 4.6.3 Startup srijeda

Startup srijeda je inicijativa koju provodi CRANE kako bi podržao razvoj startup zajednice, te kako bi se potakla svijest o važnosti poduzetničkih aktivnosti u Hrvatskom gospodarstvu. Taj se edukativni događaj organizira nekoliko puta godišnje diljem zemlje. Svaki puta događaj se odvija u suradnji s posebnim partnerom kako bi se doprinijelo raznolikosti, a do sada su gosti bili vrhunski poduzetnici Mate Rimac, Nenad Bakić, Andrija Čolak i mnogi drugi. Često na

dogadaju sudjeluju i gostuju mnogi ministri, državni tajnici i čelnici državnih institucija. Startup srijeda okuplja poduzetnike, investitore, mentore i druge sudionike startup ekosustava. Organiziraju se predavanja, panel rasprave, radionice s ciljem kako bi vlasnici startupova učili, razmijenili iskustva, povezali se s relevantnim dionicima, te kako bi dobili podršku u razvoju vlastitih poslovnih ideja. (<http://crane.hr/startup-srijeda/>)



*Slika 10 Startup srijeda*

(Izvor: <http://crane.hr/startup-srijeda/>)

#### **4.7. Ulaganja CRANE-a**

Ulaganja CRANE-a predstavljaju značajan doprinos financiranju inovativnih projekata u Hrvatskoj. CRANE, Hrvatska mreža poslovnih anđela, aktivno surađuje s perspektivnim startupovima kako bi podržala njihov rast i razvoj. Ova mreža poslovnih anđela igra ključnu ulogu u povezivanju investitora s ambicioznim poduzetnicima koji traže kapital za svoje ideje.

Jedinstvena mreža članova CRANE-a omogućuje startupovima pristup resursima i znanju potrebnom za rast i širenje njihovih poslovnih aktivnosti. Ulaganja CRANE-a obuhvaćaju širok spektar industrija, uključujući tehnologiju, biotehnologiju, energetiku, fintech i mnoge druge. Njihova ulaganja često igraju ključnu ulogu u poticanju inovacija, otvaranju radnih mjesta i

stvaranju vrijednosti za gospodarstvo Hrvatske. Uz visoko profesionalan pristup i strateško usmjerenje, ulaganja CRANE-a nastavljaju oblikovati budućnost poduzetništva u Hrvatskoj. (<http://crane.hr/o-nama/>)

#### 4.7.1. Hyperion

Hyperion je gejmerski studio smješten u Zagrebu koji je neovisno razvio i 2018. godine izdao videoigru pod nazivom Journey of Life. Osnivač startupa, 22-godišnji Adriano Žeželić, predstavio je svoj projekt udruzi CRANE. Prepoznajući potencijal, jedanaestero poslovnih anđela koji su članovi CRANE-a odlučili su pružiti financijsku potporu i pridružiti se projektu. Osim financijske pomoći, članovi CRANE-a pružili su stručne savjete i podršku u raznim aspektima, što je potaknulo Hyperion da postane prepoznatljivo ime u svjetskoj gejmerskoj industriji. Samo nekoliko mjeseci nakon izlaska, igra je ostvarila prihod od više od 250.000 kuna. Vrijednost tvrtke procijenjena je na 500.000 eura, pri čemu poslovni anđeli posjeduju 20% udjela u novoosnovanoj tvrtki sa sjedištem u Londonu. Igra je privukla pažnju igrača diljem svijeta koji su aktivno sudjelovali u njezinom razvoju. Hyperion predstavlja uspješan primjer hrvatskog talenta u različitim industrijama, istovremeno potvrđujući važnost uloge poslovnih anđela u poticanju njihovog napretka. (<https://www.poslovni.hr/sci-tech/cak-11-clanova-crane-a-investiralo-u-hrvatski-gaming-studio-hyperion-346786>)

#### 4.7.2. LikeRi

LikeRi je primjer koji potvrđuje da poslovni anđeli nisu ograničeni samo na IT sektor. Oni su sposobni ulagati u raznolike ideje koje imaju potencijal doprinijeti ekonomskom razvoju. Tvrtka LikeRi proizvodi inovativne likere s jedinstvenim okusima, ističući tradicijsku komponentu proizvoda otoka Krka. Njen osnivač, 24-godišnji Luka Justinić, dobio je podršku od strane člana CRANE-a, Mihovila Barančića, koji je uložio u projekt. Saša Cvetojević, također član CRANE-a, pridružio se projektu kao savjetnik. Ova podrška prepoznala je Lukinu ideju kao pokretača regionalnog gospodarskog razvoja za Kvarner, Istru i otoke. Očuvanje izvornosti proizvoda postignuto je korištenjem sirovina isključivo s tog područja. Investicijom poslovnih anđela omogućeno je osnivanje tvrtke, primjena nove tehnologije te moderno brendiranje proizvoda. Mihovil Barančić pruža stručnost u definiranju poslovnog modela, financiranju i organizaciji, dok Saša Cvetojević doprinosi organizaciji distribucije i marketinga. (<https://www.likeri.hr/o-nama/index.html>, <http://crane.hr/investicija-clana-crane-a-u-tvrtku-likeri-d-o-o/>)

#### 4.7.3. BonAmie

Godine 2016. osnovana je online modna platforma BonAmie s ciljem da omogući pristup najnovijim modnim komadima po povoljnim cijenama širom svijeta. Zbog svoje globalne dostupnosti, platforma je zabilježila značajan rast. U nastojanju da održe taj trend rasta, osnivači su tražili investitore, a taj izazov je prihvatio Hrvoje Prpić, jedan od najpoznatijih poslovnih anđela u Hrvatskoj. Prpić je uložio u ovu domaću internetsku trgovinu ženskom odjećom i stekao 15-postotni udio u vlasništvu. Zahvaljujući njegovoj podršci, platforma i dalje uspješno posluje. (<https://www.poslovnih.hr/poduzetnik/nova-investicija-poslovnog-anela-hrvoja-prpica-331404>)

#### 4.7.4. OffSpace

OffSpace je prvi projekt koji je realiziran putem udruge CRANE. Projekt je predložen od strane poduzetnika Vedrana Rezara, a prihvatio ga je Hrvoje Prpić, član CRANE-a. Radi se o skupu usluga namijenjenih malim tvrtkama, samostalnim poduzetnicima te konzultantima. Ova usluga omogućava znatne uštede u poslovanju i značajno povećava efikasnost. Ukratko, OffSpace pruža mogućnost ostvarenja inovativnih ideja tako da preuzima poslovne zadatke umjesto poduzetnika koji ima ideju. Ovo je posebno korisno jer omogućava poduzetnicima da se fokusiraju na razvoj svoje inovacije umjesto da se opterećuju svim operativnim aspektima poslovanja. Osim toga, OffSpace pruža radni prostor koji poduzetnici mogu koristiti kad god imaju slobodnog vremena za doprinos razvoju svojih ideja. Ovaj projekt ima poseban značaj za početnike u poduzetništvu jer im olakšava inicijalnu fazu razvoja. Također, OffSpace organizira korisne radionice i seminare koji omogućuju poduzetnicima da čuju iskustva uspješnih pojedinaca iz kruga ljudi povezanih s CRANE-om. (<http://www.offspace.com/about-us.html>)



## **5. Poduzeća financirana od strane poslovnih anđela**

Inovativnim startupom nazivamo poduzeća koja imaju potencijal stvarati i oblikovati nove industrije te generirati značajne ekonomske i društvene utjecaje. Ovakva poduzeća imaju najveći potencijal za rast i utjecaj, no istovremeno imaju i najveći rizik od neuspjeha. Upravo su takva poduzeća privlačna poslovnim anđelima, koji vjeruju da svojim financijskim ulaganjem, znanjem i iskustvom mogu pomoći startupu da uspije na tržištu. Tako nastaju poduzeća koja stvaraju nova radna mjesta te utječu na rast gospodarstva. Uloga poslovnih anđela u razvoju inovativnih startupova vrlo je važna, te su neka od najpoznatijih svjetskih poduzeća rezultat upravo njihove podrške. U ovoj cjelini prikazat će se najpoznatija poduzeća koja su svoj uspjeh ostvarila zahvaljujući poslovnim anđelima. (Mueller 2023: 1)

### **5.1 Svjetski projekti financirani od strane poslovnih anđela**

Postoji velik broj poznatih svjetskih projekata koji su se razvili zbog podrške poslovnih anđela. Neka od najpoznatijih su: Google, Facebook, Uber, Airbnb, LinkedIn i Twitter. Navedeni projekti su izvanredni primjeri kako su ulaganja poslovnih anđela igrala ključnu ulogu u transformaciji inovativnih ideja u globalno priznate kompanije. U početku, mnogi od ovih projekata su imali skromne početke, s osnivačima koji su se suočavali s financijskim izazovima i nesigurnostima. Međutim, podrška poslovnih anđela omogućila im je ne samo financijsku potporu, već i mentorstvo, stručnost i vrijedne kontakte u poslovnom svijetu. Kroz ovakvu podršku, ovi projekti su uspjeli rasti i razvijati se, stvarajući značajne promjene u industriji i doprinoseći gospodarskom razvoju na globalnoj razini.

#### **5.1.1. Google**

Priča o Googleu počinje 1995. godine na Sveučilištu Stanford. Larry Page je razmišljao o upisu na diplomski studij na Stanfordu, a tamošnji student Sergey Brin je dobio zadatak da mu pokaže kampus. Njih dvojica se u početku nisu previše slagali, ali već iduće godine sklopili su partnerstvo. Radili su iz svojih studentskih soba i izgradili tražilicu koja je koristila internetske veze kako bi odredila važnost pojedinih stranica na Svjetskoj mreži. Nazvali su tu tražilicu Backrub. Uskoro je Backrub preimenovan u Google. Naziv je bio igra riječi temeljena na matematičkom izrazu za broj 1 sa 100 nula i prikladno je odražavao misiju Larryja i Sergeyja, organizirati informacije i učiniti ih univerzalno dostupnima i korisnima.

(<https://about.google/our-story/>)



Tijekom sljedećih nekoliko godina, Google je privukao pažnju ne samo akademske zajednice već i investitora iz Silicijske doline. U kolovozu 1998. godine, suosnivač Sun-a, poslovni anđeo Andy Bechtolsheim, napisao je Larryju i Sergeyju ček na 100.000 dolara i tako je službeno osnovana tvrtka Google. S ovim ulaganjem, novoosnovani tim preselio se iz studentskih soba u svoj prvi ured: garažu u predgrađu Menlo Parka u Kaliforniji, u vlasništvu Susan Wojcicki. Navedeno Andyjevo ulaganje predstavljalo je prvo od tri runde ulaganja. Druga runda ulaganja dogodila se u studenom 1998. godine, te je putem nje prikupljeno milijun dolara. U njoj su sudjelovala 4 poslovna anđela, a to su Ram Shriram, Jeff Bezos, David Cheriton te ponovno Andy Bechtolsheim. Treća runda ulaganja održana je u lipnju 1999. godine i u njoj je sudjelovalo 8 investitora koji su zajedno uložili 25 milijuna dolara. Ovo je runda u kojoj je sudjelovalo 5 poslovnih anđela i 3 fonda rizičnog kapitala.

([https://www.crunchbase.com/funding\\_round/google-series-a--6c4715f9](https://www.crunchbase.com/funding_round/google-series-a--6c4715f9))

Godinama koje su uslijedile, tvrtka Google je brzo rasla, zapošljavajući inženjere i prodajni tim, te je danas Google jedna od najjačih tvrtki na svijetu. Google je u 2022. godini imao 190.234 zaposlenika, te je ostvario godišnji prihod od 279,8 milijardi dolara. Ukupna neto vrijednost Google-a u srpnju 2023. godine iznosi 1359 milijardi dolara.

(<https://www.statista.com/statistics/267606/quarterly-revenue-of-google/>)

Razvoj i nastanak Google-a odličan je primjer koliko su poslovni anđeli bitni za inovativne startupove, a samim time i razvoj gospodarstva. Uspoređujući sve 3 runde ulaganja u Google, vidljivo je da je zadnja runda omogućila znatnija financijska sredstva, no ključne su bile upravo prve dvije runde koje su uopće omogućile Pageu i Brinu da vlastitu inovaciju pretvore iz ideje u djelo, koje je tek tada moglo privlačiti nove investitore. Ovim primjerom prikazana je i razlika između financiranja putem poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala. Poslovni anđeli su se uključili u financiranje Google-a prije nego što su uopće postojali znakovi mogućeg uspjeha, kada su financijska sredstva bila najpotrebnija. Upravo su poslovni anđeli svojim investiranjem ostvarili temelje za razvoj uspješnog poduzeća, kakvo je Google danas.

### 5.1.2. Meta (Facebook)

Facebook je društvena mreža koju je osnovao Mark Zuckerberg dok je studirao psihologiju na Harvardu. Kao strastveni programer, Zuckerberg je već ranije razvio nekoliko društvenih

mreža za svoje kolege studente, uključujući Coursematch, koji je omogućavao korisnicima da vide ljude koji pohađaju isti smjer studija, te Facemash, aplikaciju putem koje su studenti mogli ocjenjivati fizičku privlačnost drugih studenata. U veljači 2004. godine, Zuckerberg lansirao je "The facebook". U roku od 24 sata, 1200 studenata Harvarda se prijavilo, a nakon mjesec dana, preko polovice studenata preddiplomskog studija imalo je profil. Ubrzo je The facebook promijenio ime u Facebook.

(<https://www.sutori.com/en/story/history-of-facebook--6gPSiNwnkhsd7Jpc5UNZT5Lv>)

Uskoro je Mark privukao pomoćnike kako bi promovirali web stranicu - Eduarda Saverina (za poslovne aspekte), Dustina Moskovitza (programera), Andrewa McColluma (grafičkog umjetnika) i Chrisa Hughesa. U ožujku 2004. godine, Facebook se proširio na tri druga sveučilišta - Stanford, Columbiu i Yale. Ova ekspanzija se nastavila otvaranjem za sve članice Ivy League i škole područja Bostona, a postupno se proširio na većinu sveučilišta u Kanadi i Sjedinjenim Američkim Državama. (<https://history-computer.com/facebook-history/>)

Facebook je u rujnu 2004. godine dobio svoju prvu investiciju i to od strane poslovnog anđela Petera Thiela u iznosu od 500.000 dolara. Thielova investicija omogućila je Zuckerbergu da premjesti sjedište Facebooka u Palo Alto, Kaliforniju i nastavlja razvijati aplikaciju. Godinu dana nakon Thielove investicije, počela je druga runda financiranja, u kojoj je Facebook ostvario 12,7 milijuna dolara. Ukupno je Facebook prikupio 2,26 milijardi dolara u 18 rundi financiranja. Zadnja runda bila je u listopadu 2011. godine.

(<https://history-computer.com/facebook-history/>)

Peter Thiel američki je poduzetnik, poznat po tome što je jedan od osnivača PayPal. Prvi je prepoznao potencijal Facebooka te je za investiran iznos dobio 10,2 posto vlasničkog udjela u tvrtki i pridružio se njezinom odboru direktora. Kao član upravnog odbora, Thiel nije bio aktivno uključen u operacije Facebooka, no svojim je iskustvom pružio pomoć u određivanju pravog trenutka za različite runde financiranja, a Zuckerberg je pripisao Thielu zasluge za pomoć u vremenskom određivanju Facebookove runde financiranja 2007. godine, koja je zatvorena netom prije financijske krize 2008. godine.

(<https://academic-accelerator.com/encyclopedia/peter-thiel>)



*Slika 11 Peter Thiel*

(Izvor: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/facebook-stock-peter-thiel-early-investor-sells-most-stake-shares-2020-2-1028890495>)

Facebook je danas najpoznatija društvena mreža na svijetu. Aktivne profile na ovoj mreži ima 2,95 milijarde korisnika. Kompanija Facebook je 2021. godine promijenila svoje ime u Meta, iako je naziv društvene mreže ostao Facebook. Meta je izrasla u ogromnu tvrtku, koja je u 2022. godini ostvarila prihod od 116,2 milijardi dolara s ukupnim brojem zaposlenih od 86.482. U 2012. godini, Peter Thiel prodao je tri četvrtine svojih dionica 2012. godine za čak 400 milijuna dolara. Neto vrijednost Mete u srpnju 2023. godine iznosi 827,94 milijardi dolara. (<https://www.statista.com/statistics/273563/number-of-facebook-employees/>)

### 5.1.3. Uber

Uber je tvrtka za prijevoz koja ima aplikaciju koja omogućuje putnicima da naruče vožnju, a vozačima da naplaćuju vožnje i primaju plaću. Omogućuje uslugu prijevoza putem nezavisnog izvođača kao vozača. Uber predstavlja jedno od mnogih usluga danas koje doprinose ekonomiji dijeljenja, pružajući način povezivanja postojećih resursa umjesto da pružaju fizičke resurse sami. Tvrtku su osnovali Travis Kalanick i Garrett Camp 2009. godine. (Blystone, James i Jackson 2023)

Godine 2009., Garrett Camp još je uvijek bio izvršni direktor tvrtke StumbleUpon, ali je počeo raditi na prototipu za UberCab kao sporednom projektu. Do ljeta te godine, Camp je uvjerio Trávisa Kalanicka da se pridruži kao "glavni inkubator" za UberCab. Usluga je bila

testirana u New Yorku početkom 2010. godine koristeći samo tri automobila, a službeno je pokrenuta u San Franciscu u svibnju iste godine. (Blystone, James i Jackson 2023)

Prepoznajući velike mogućnosti ovog startupa, 2010. godine, u trećoj rundi ulaganja, nazvanoj anđeoska runda, sudjelovalo je više od 20 poslovnih anđela koji su u UberCab uložili ukupno 1,3 milijuna dolara. Anđeoska runda predstavljala je prvo značajnije ulaganje u UberCab. Tvrtka je uskoro skratila svoje ime u Uber i nastavila s ubrzanim rastom i razvojem, potaknutim kapitalom iz anđeoske runde. Uber je proširio svoje djelovanje, te je osnovana posebna aplikacija UberEats, koja služi za brzu i učinkovitu dostavu hrane. Nakon dodatnih 13 rundi ulaganja u kojima su sudjelovali brojni poslovni anđeli, Uber je u srpnju 2015. godine proglašen najvrjednijim startupom na svijetu, procijenjen na 51 milijardu dolara, a danas vrijedi 100,10 milijardi dolara.

([https://www.crunchbase.com/organization/uber/company\\_financials/funding\\_rounds](https://www.crunchbase.com/organization/uber/company_financials/funding_rounds))

Danas Uber predstavlja vodeće globalno tehnološko poduzeće koje pruža usluge prijevoza i dostave hrane putem svoje inovativne mobilne aplikacije. U 2022. godini zapošljavao je 32.800 zaposlenika. Uber danas posluje u 70 država i 10.500 gradova, te je postao sinonim za moderan način kretanja gradovima i dostavljanja hrane na brz i učinkovit način. Kompanija ima više od 131 milijun mjesečno aktivnih korisnika i 5,4 milijuna aktivnih vozača diljem svijeta. Prosječno se obavi 23 milijuna vožnji svakodnevno putem svih njihovih usluga zajedno. Uberov globalan uspjeh svjedoči o važnosti i utjecaju poslovnih anđela i ostalih investitora koji su ga podržali u ranim fazama razvoja. (<https://therideshareguy.com/uber-statistics/>)

#### 5.1.4. Airbnb

Kratkoročni najam smještaja postoji već dugo vremena, ali upravo je Airbnb ojačao tu industriju sa svojim konceptom dijeljenja domova. Povijest Airbnb-a je priča o uspjehu ambicioznog startupa, koja pokazuje kako su nekoliko cimera s idejom uspjeli revolucionirati online smještaj. Airbnb je nastao iz jednostavne ideje omogućene zahvaljujući ulaganjima poslovnih anđela. Originalna ideja za Airbnb rodila se iz nužnosti, kada su suosnivači i cimeri Brian Chesky i Joe Gebbia imali problema s plaćanjem najma te su smislili inventivan način za dodatnu zaradu. Dva dizajnera su primijetila da lokalna konferencija industrijskog dizajna rezultira time da su svi hoteli u okolici San Francisca potpuno rezervirani, pa su postavili tri zračna madraca i ponudili krevet i doručak svim dizajnerima koji su trebali smještaj za vrijeme

konferencije. Nakon što su pružili smještaj trojici dizajnera za 80 dolara po noći tijekom konferencije, Chesky i Gebbia shvatili su da su naišli na ideju koju vrijedi razvijati. (<https://medium.com/keycafe/the-history-of-airbnb-397c3d539f27>)

Ideja je poprilično stagnirala sve do 1.1.2009. godine kada je poznati poslovni anđeo Paul Graham uložio 20.000 dolara. To je omogućilo Airbnb-u da nekoliko mjeseci usavršava svoj proizvod, privlačeći istodobno i kapital drugih poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala. U ožujku 2009. godine, tvrtka je pojednostavila svoje ime iz "Air Bed & Breakfast" u sadašnje ime Airbnb, te je počela eksponencijalno rasti djelomično zahvaljujući investiciji od 600.000 dolara od strane Sequoia Capitala u travnju 2009. godine. U studenom 2010. godine održana je runda ulaganja u kojoj je prikupljeno 7,2 milijuna dolara. U ovoj rundi ulaganja sudjelovalo je 5 poslovnih anđela. Ova je runda ulaganja omogućila Airbnb-u da se dodatno razvije i uspije konkurirati na tržištu.

([https://www.crunchbase.com/organization/airbnb/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/airbnb/company_financials))

Kroz sljedećih godina, Airbnb imao je još 17 rundi ulaganja putem kojih je prikupljeno 6,4 milijardi dolara, te je danas Airbnb postao vodeća kompanija koja pruža usluge kratkoročnog smještaja. Airbnb je još jedan u nizu primjera koji prikazuje važnost poslovnih anđela u gospodarstvu. Grahamovo ulaganje omogućilo je osnivačima Airbnb-a da realiziraju svoju ideju, te da privuku nove ulagače. Airbnb je u 2022. godini imao 6811 zaposlenika, no putem Airbnb-a 4 milijuna domaćina je ugostilo više od 1,5 milijardi gostiju, što znači da se putem Airbnb-a neprestano stvara dodatna vrijednost za gospodarstvo.

(<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/ABNB/airbnb/number-of-employees>)

#### 5.1.5. LinkedIn

LinkedIn je jedna od najstarijih društvenih mreža na internetu. Čak je stariji od nekih od najpopularnijih društvenih mreža, kao što su Facebook i Twitter. Ideja za LinkedIn potekla je 2002. godine kada je Reid Hoffman došao na ideju u svojoj dnevnoj sobi. Reid Hoffman je bio član uprave PayPal-a i bivši izvršni direktor. Njegova ideja bila je pronaći način povezivanja profesionalaca iz svih industrija putem interneta. Da bi ostvario tu viziju, Hoffman se obratio poslovnim anđelima kako bi osigurao kapital i podršku za razvoj projekta. Jedan od ključnih poslovnih anđela koji je uložio u LinkedIn bio je Reid Hoffmanov prijatelj i kolega iz PayPal-a,

Peter Thiel, koji je investirao u najranijoj fazi razvoja. (<https://history-computer.com/the-complete-history-of-linkedin/>)

Uz financijsku podršku poslovnih anđela, LinkedIn je počeo razvijati svoju platformu za povezivanje profesionalaca. Prva verzija LinkedIna puštena je u rad u svibnju 2003. godine, a platforma je brzo privukla pozornost profesionalaca iz raznih sektora. U to vrijeme je LinkedIn bio jedinstvena društvena mreža jer je omogućavao korisnicima povezivanje s profesionalcima iz svih industrija. Izdvajao se od drugih platformi i nastavio je to činiti čak i kada su se pojavili veliki divovi društvenih medija.

(<https://history-computer.com/the-complete-history-of-linkedin/>)

Prva runda financiranja održana je u studenom 2003. godine, te je putem nje prikupljeno 4,7 milijuna dolara. Ova podrška omogućila je LinkedInu da se razvije i raste te u budućnosti postane vodeća platforma za profesionalno povezivanje. U toj su rundi financiranja sudjelovala 2 poslovna anđela i 2 fonda rizičnog kapitala. Od navedene runde financiranja LinkedInova mreža registriranih profesionalaca porasla je 30 puta, s 40.000 na 1,2 milijuna u samo 11 mjeseci. U istom razdoblju, broj povezanih kontakata povećao se s manje od milijun na preko 50 milijuna. Od tada je održano još dodatnih 6 rundi financiranja putem kojih je prikupljeno 150 milijuna dolara. ([https://www.crunchbase.com/organization/linkedin/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/linkedin/company_financials))

LinkedIn u 2023. godini ima 875 milijuna korisnika, te se koristi u 200 država diljem svijeta. Na LinkedInu profil ima 58 milijuna kompanija koje nude posao. Svakog tjedna putem LinkedIna posao traži oko 40 milijuna ljudi. Kada se navedeni podaci uzmu u obzir, jasno je da je od 2003. godine više desetaka milijuna ljudi pronašlo posao upravo preko LinkedIna. (<https://www.omnicoreagency.com/linkedin-statistics/>)

LinkedIn osim samog oglašavanja poslova nudi i povezivanje profesionalaca, poslovnu mrežu i suradnju, povezivanje startupova s poduzetnicima i alate za profesionalno usavršavanje. Na taj način LinkedIn potiče zapošljavanje radne snage, poduzetništvo i inovacije te profesionalni razvoj i obrazovanje. S obzirom na velik broj korisnika jasno je da LinkedIn ima bitnu ulogu u stvaranju nove vrijednosti i podržavanju poslovnih prilika čime potiče rast gospodarstva na globalnoj razini.

### 5.1.6. Twitter

Twitter je nastao iz podcasting platforme Odeo, koju su 2004. godine osnovali Evan Williams, Biz Stone i Noah Glass. Williams i Stone prethodno su radili u Googleu, a Williams je stvorio popularni alat za web autorstvo Blogger. Apple je 2005. godine najavio dodavanje podcasta u svoju digitalnu medijsku aplikaciju iTunes, a vodstvo Odea je osjetilo da ne može konkurirati Appleu te im je bila potrebna nova usmjerenost. Zaposlenici Odea su upitani za eventualne zanimljive projekte koje imaju, te je inženjer Jack Dorsey predložio kratku uslugu za slanje malih, blogu sličnih ažuriranja prijateljima putem SMS-a. Glass je predložio ime Twtr te je ime prihvaćeno, no ubrzo je promijenjeno u Twitter. Dorsey je 21. ožujka 2006. godine objavio prvi tweet "upravo postavljam svoj twtr", a potpuna verzija Twittera je debitirala u srpnju 2006. godine. Prepoznajući budućnost proizvoda, u listopadu 2006. godine Williams, Stone i Dorsey su otkupili Odeo i osnovali Obvious Corp. kako bi ga dalje razvijali. Interes za platformu naglo je porastao nakon što je predstavljen na South by Southwest glazbenom i tehnološkom sajmu u Texasu, u ožujku 2007. godine.

(<https://www.britannica.com/topic/Twitter>)

Samo nekoliko mjeseci kasnije, u srpnju 2007. godine održana je runda financiranja u kojoj je sudjelovalo 8 poslovnih anđela i 4 fonda rizičnog kapitala. Prikupljeno je 5 milijuna američkih dolara, što je omogućilo Twitteru da se razvije i privuče nove investitore.

([https://www.crunchbase.com/organization/twitter/company\\_financials/funding\\_rounds](https://www.crunchbase.com/organization/twitter/company_financials/funding_rounds))

Od svog osnutka, Twitter je prije svega bio besplatna SMS usluga s elementom društvene mreže. Kao takav, nedostajala mu je jasna prihodovna struktura koja je bila prisutna na web stranicama koje su ostvarivale prihod od oglasa ili članarina. S porastom broja jedinstvenih posjetitelja za više od 1300 posto u 2009. godini, bilo je očigledno da Twitter treba ustanoviti jasnu prihodovnu strukturu. Međutim, u godini u kojoj je društveni div Facebook prvi put ostvario profit, nije bilo jasno može li i Twitter postići financijsku neovisnost o svojim ulagačima. U travnju 2010. godine Twitter je predstavio "Promovirane tweetove". To su trebali biti oglasi koji bi se pojavljivali u rezultatima pretrage, te bi bili primarni izvor prihoda Twittera. Kasnije te godine Twitter je također najavio "Promovirane trendove", koji bi promovirani sadržaj stavljao među druge trendove, te "Promovirane račune", koji bi promovirane račune postavljao na popis predloženih računa koje bi korisnici mogli željeti



pratiti. Te je godine Twitter ostvario prihod od 28 milijuna dolara, što je bila samo uvertira u iznose koje će u budućnosti prihoditi. (<https://www.britannica.com/topic/Twitter>)

Od spomenute runde financiranja, održano je još dodatnih 13 rundi financiranja te je ukupno u Twitter investirano čak 12,9 milijardi dolara. Godinu 2022. Twitter je završio s 2300 zaposlenika i čak 4,4 milijarde dolara prihoda. S više od 350 milijuna aktivnih korisnika, Twitter spada među najjače društvene mreže na svijetu.

(<https://www.businessofapps.com/data/twitter-statistics/>)

## **5.2. Hrvatski projekti financirani od strane poslovnih anđela**

Ovo poglavlje prikazuje uspješne hrvatske projekte koji su svoj uspjeh ostvarili zahvaljujući podršci poslovnih anđela. Ovi projekti predstavljaju inspirativne primjere kako su ulaganja poslovnih anđela doprinijela razvoju inovativnih ideja i povećanju gospodarske aktivnosti u Hrvatskoj. Kroz njihove priče može se vidjeti kako je podrška poslovnih anđela igrala ključnu ulogu u ostvarivanju uspješnih inicijativa i poticanju rasta mladih poduzeća.

### **5.2.1. Gideon Brothers**

Gideon Brothers je hrvatska tehnološka tvrtka koja se bavi razvojem autonomnih robotskih vozila. Osnovana je 2017. godine u Osijeku, a osnovali su ju Matija Kopic, Milan Račić, Edin Kočo, Josip Česić i Kruno Stražanac. Glavna misija tvrtke je transformirati industrijske operacije i logističke procese kroz primjenu robotske tehnologije.

(<https://www.companywall.hr/tvrtka/gideon-brothers-doo/MM3hHLnR>)

Tvrtka se ističe razvojem inovativnih robotskih rješenja koja su usmjerena na automatizaciju logističkih procesa u raznim industrijama. Njihovi autonomni mobilni roboti sposobni su za manipulaciju tereta, premještanje materijala te obavljanje raznih logističkih zadataka unutar skladišta, distribucijskih centara i proizvodnih postrojenja. Autonomni mobilni roboti poboljšavaju učinkovitost i produktivnost preuzimanjem operacija s manjom dodanom vrijednošću, poput prijevoza, manipulacije ili pomicanja proizvoda. Ovo omogućuje zaposlenicima da se usmjere na zahtjevnije zadatke. Zahvaljujući naprednoj tehnologiji koju razvija Gideon Brothers, suradnja između ljudi i robota postaje ostvariva, stvarajući nove mogućnosti za rast. Gideon Brothers pomaže tvrtkama rješavati kompleksne izazove u lancu



opskrbe: rastuća očekivanja klijenata, povećanu varijabilnost proizvoda, rast logističkih obujma te posebno nedostatak radne snage. (<https://softwarecity.hr/tvrtka/gideon/>)

Gideon Brothers se ističe naprednim tehnologijama kao što su računalni vid, duboko učenje i simulacije kako bi razvili inteligentne robote sposobne za precizno prepoznavanje okoline, izbjegavanje prepreka i optimiziranje putanja. Njihovi roboti imaju potencijal smanjiti ljudske intervencije u logističkim operacijama, povećati učinkovitost i smanjiti troškove. Osim tehnološkog fokusa, Gideon Brothers je također odličan primjer hrvatske tehnološke tvrtke koja je privukla značajna ulaganja. Tvrtka je uspješno privukla financiranje od poslovnih anđela, investicijskih fondova i korporativnih investitora kako bi podržala daljnji razvoj i rast svojih robotskih rješenja. (<https://softwarecity.hr/tvrtka/gideon/>)

Gideon Brothers krenuo je s 20 zaposlenika, a financirali su se agencijskim radom za strane tvrtke. S obzirom na visok potencijal, tvrtka je ubrzo postala zanimljiva investitorima. Prva runda financiranja održala se u srpnju 2018. godine. U toj je rundi prikupljeno 2,2 milijuna dolara, te je u njoj sudjelovalo troje poslovnih anđela, zajedno sa četiri fonda rizičnog kapitala. Ova je runda financiranja omogućila tvrtki Gideon Brothers da se razvije i privuče dodatne investitore. Upravo se to i dogodilo te je u listopadu 2018. godine održana druga runda financiranja. U ovoj je rundi prikupljeno 2,7 milijuna dolara. Zadnja, treća runda financiranja održana je u lipnju 2021. godine te je prikupljeno čak 32 milijuna dolara zajedno od strane poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala. Prikupljeni kapital koristi se za istraživanje i razvoj robotskih rješenja. U 2022. godini, Gideon Brothers je imao 140 zaposlenika, od čega preko 80 inženjera. ([https://www.crunchbase.com/funding\\_round/GideonRobotics-series-a--dd891620/funding\\_round\\_overview/investors](https://www.crunchbase.com/funding_round/GideonRobotics-series-a--dd891620/funding_round_overview/investors))

Gideon Brothers je jedan od primjera uspješnih hrvatskih tehnoloških startupova koji pokazuju potencijal domaće tehnološke scene za stvaranje inovativnih rješenja i doprinos globalnim tehnološkim trendovima. Ovaj slučaj svjedoči o važnosti uloge poslovnih anđela u podržavanju inovacija, tehnološkog napretka i gospodarskog rasta, stvarajući plodno tlo za razvoj mladih poduzeća i transformaciju ideja u stvarnost.

### 5.2.2. Bellabeat

Bellabeat je inovativno hrvatsko poduzeće koje se fokusira na zdravlje i wellness žena. Osnovani su ga Sandro Mur i Urška Sršen 2014. godine s ciljem da kombinacijom tehnologije i dizajna stvore proizvode koji potiču zdrav stil života kod žena. Njihovi proizvodi obuhvaćaju pametne uređaje poput nosivih fitness narukvica i pametnih boca za hidrataciju, a posebno su poznati po Leaf pametnom nakitu koji prati aktivnosti, spavanje i stres. Bellabeat je brzo postao globalno priznata marka u industriji wellness tehnologije za žene. Njihovi proizvodi kombiniraju elegantan dizajn s naprednom tehnologijom kako bi ženama omogućili praćenje i poboljšanje svog zdravlja na praktičan način. (<https://bellabeat.com/>)

Kombinacija prepoznatljivih proizvoda, sudjelovanja na relevantnim događanjima i aktivnog angažmana u startup zajednici igrala je ključnu ulogu u tome kako je Bellabeat privukao pažnju poslovnih anđela i osigurao njihovu podršku za daljnji razvoj i rast. Poslovni anđeli prepoznali su pozitivnu reakciju tržišta na Bellabeatovu inovaciju te je u svibnju 2014. godine održana runda financiranja u kojoj je sudjelovalo 7 poslovnih anđela. U toj je rundi prikupljeno 4,5 milijuna dolara. Navedeno ulaganje omogućilo je Bellabeatu da razvije proizvod, proširi tržište te privuče dodatne investicije, što se u konačnici i ostvarilo. Fondovi rizičnog kapitala prepoznali su Bellabeatov potencijal te su u sljedećoj rundi financiranja investirali dodatnih 13,3 milijuna dolara.

([https://www.crunchbase.com/organization/bellabeat/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/bellabeat/company_financials))

Uspjeh Bellabeata nije bio moguć bez podrške poslovnih anđela. Ovi investitori prepoznali su potencijal u Bellabeatovim inovativnim proizvodima i viziji za poboljšanje wellnessa žena. Financijska potpora i iskustvo poslovnih anđela igrali su ključnu ulogu u razvoju i rastu poduzeća. Njihova ulaganja omogućila su Bellabeatu da proširi svoju prisutnost na svjetsko tržište, privuče nove investitore te ostvari značajan utjecaj u industriji. Kroz ovu suradnju, Bellabeat je uspio ostvariti svoju viziju i postati ključni igrač u wellness tehnologiji za žene. U godini 2022. Bellabeat je imao 100 zaposlenika i ostvario 30 milijuna dolara prihoda.

(<https://www.zipppia.com/bellabeat-careers-1410169/revenue/>)

Primjer Bellabeata ukazuje na važnost uloge poslovnih anđela u podršci inovativnim startupovima, posebno u tehnološkim sektorima. Njihova podrška ne samo da pomaže u financiranju, već i pruža dragocjene resurse za razvoj, rast i uspjeh mladih poduzeća.

## 6. Zaključak

Analiza uloge i značaja poslovnih anđela u financiranju poduzeća i ideja otkriva njihov vitalni doprinos ekonomskom razvoju, inovacijama i poduzetništvu. Poslovni anđeli predstavljaju ključne aktere u podržavanju rasta startupova i novih poslovnih pothvata. Istraživanje je istaknulo da poslovni anđeli ne donose samo financijska sredstva, već igraju ključnu ulogu kao mentori, savjetnici i poslovni poveznici. Njihova iskustva i kontakti omogućuju poduzetnicima da prevladaju izazove, razviju svoje ideje i ostvare tržišni uspjeh. Povezanost poslovnih anđela unutar šireg ekosustava inovacija dodatno obogaćuje njihov doprinos. Kroz umrežavanje, poslovni anđeli dobivaju priliku dijeliti resurse, ideje i iskustva, što potiče sinergiju i ubrzava razvoj inovacija.

Primjeri poduzeća koja su se uz podršku poslovnih anđela razvila u uspješne tvrtke svjedoče o njihovom značaju. Ovakvi slučajevi ilustriraju kako financijska i mentorska potpora poslovnih anđela može pretvoriti ideje u stvarnost te potaknuti stvaranje novih radnih mjesta i gospodarski rast. S obzirom na izazovno poslovno okruženje i konkurenciju, poduzeća financirana poslovnim anđelima često imaju veću fleksibilnost u razvoju i bržu reakciju na tržišne promjene. Ova vrsta financiranja omogućava inovativnim idejama da se ostvare bez dugotrajnih procesa tradicionalnih izvora financiranja.

Kada poslovni anđeli investiraju u startup, to često služi kao potvrda kvalitete i potencijala tog startupa. Drugi potencijalni investitori, kao što su fondovi rizičnog kapitala ili institucionalni ulagači, često prate aktivnosti poslovnih anđela jer su oni iskusni u prepoznavanju obećavajućih projekata. Kada startup već ima podršku od strane poslovnih anđela, to probuđuje interese drugih investitora. Razlog tome je to što su poslovni anđeli najčešće poduzetnici koji su u svojim industrijama vrlo uspješni i imaju bogato iskustvo i duboko razumijevanje određenih sektora, te su skloni investirati u projekte koji su povezani s njihovim interesima i iskustvima jer to povećava vjerojatnost uspjeha projekta te im omogućuje da aktivno doprinesu rastu i razvoju startupa.

U konačnici, uloga poslovnih anđela u financiranju poduzeća i ideja ne može se precijeniti. Njihova podrška donosi ne samo kapital, već i znanje, iskustvo i poticajnu okolinu za rast. Ovaj rad potvrdio je da poslovni anđeli imaju ključnu ulogu u razvoju inovacija te da njihova

prisutnost pridonosi jačanju ekonomije kroz stvaranje novih vrijednosti, poslovnih prilika i radnih mjesta.

## Literatura

1. Agrawal, A. K., Catalini, C., Goldfarb, A. (2013.) *Some simple economics of crowdfunding*. NBER Paper no. 19133. Pristupljeno 08.05.2023. na: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w19133/w19133.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w19133/w19133.pdf)
2. Arner, D. W., Barberis, J. N., Buckley, R. P. (2015.) *The evolution of Fintech: a new post-crisis paradigm*. Georgetown Journal of International Law. Vol. 47. No. 4. pp. 1271-1273. Pristupljeno 20.05.2023. na: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2676553](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2676553)
3. Bago, A., Pilipović, O. (2016.) *Skupno financiranje*. Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku. (3-4/2016). 23-36. Pristupljeno 05.05.2023. na: <https://hrcak.srce.hr/file/249638>
4. Blystone, D., James, M., Jackson, A. (2023.) *The History of Uber*. Investopedia. Pristupljeno 27.05.2023. na: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/111015/story-uber.asp#citation-63>
5. Bonini, S., Capizzi, V., Valleta, M., Zocchi, P. *Groups, networks and the business angels investment process*. Pristupljeno 14.05.2023 na: [https://www.researchgate.net/profile/Stefano-Bonini/publication/310457500\\_Groups\\_networks\\_and\\_the\\_business\\_angels\\_investment\\_process/links/582dc9aa08ae102f072da9ee/Groups-networks-and-the-business-angels-investment-process.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Stefano-Bonini/publication/310457500_Groups_networks_and_the_business_angels_investment_process/links/582dc9aa08ae102f072da9ee/Groups-networks-and-the-business-angels-investment-process.pdf)
6. Bruton, G. D., Filatotchev, I., Chahine, S., Wright, M. (2010.) *Governance, Ownership Structure, and Performance of IPO Firms: The Impact of Different Types of Private Equity Investors and Institutional Environments*. Strategic Management Journal. 31(1). pp. 491-509. Pristupljeno 16.05.2023. na: <https://core.ac.uk/download/pdf/42627552.pdf>
7. Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B. (2008.) *Financiranje malih i srednjih poduzeća*. Zagreb. Binoza press
8. Čalopa, M. K., Horvat, J., Lalić, M. (2014.) *Analysis of financing sources for start-up companies*. Pristupljeno 15.05.2023 na: <https://hrcak.srce.hr/file/196722>
9. Čondić-Jurkić, I., (2015.) *Crowdfunding – što znamo o alternativnom izvoru financiranja?* Rochester institute of technology Croatia. Pristupljeno 18.05.2023 na: <https://hrcak.srce.hr/file/223258>
10. Figar, N. (2010.): *Uloga „poslovnih anđela“ u finansiranju malih i srednjih preduzeća*. Ekonomski fakultet u Nišu. Pristupljeno 16.05.2023. na: <http://ekonomskifakultet.rs/Ekonomske-teme/et2010-2.pdf#page=8>

11. Hsu, D. (2004.) *What do Entrepreneurs Pay for Venture Capital Affiliation?* The journal of finance. Vol LIX, NO. 4. Pristupljeno 09.05.2023. na: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1540-6261.2004.00680.x>
12. Kovač, N. (2013.) *Financiranje zdravstva – situacija u Hrvatskoj*. Ekonomski vjesnik. pp. 551-563. Pristupljeno 24.05.2023. na: <https://hrcak.srce.hr/file/172162>
13. Lammertink, S. (2011.) *Business Angels: True Founders of Innovation*. Lap Lambert Academic Publishing. Pristupljeno 08.05.2023. na: <https://thesis.eur.nl/pub/8864/BA-Steven%20Lammertink.pdf>
14. Martinčević, M., Črnjević, S., Klopotan, I. (2020.) *Fintech Revolution in the Financial Industry*. Pristupljeno 23.06.2023. na: <https://hrcak.srce.hr/clanak/365011>
15. Mason, C. (2011.) *Business angels*. University of Glasgow. Pristupljeno 07.05.2023. na: <https://www.gla.ac.uk/schools/business/staff/colinmason/colinmasonbusinessangelresearch/>
16. Mason, C. Stark, M. (2004.) *What do investors Look for in a Business Plan?: A Comparison of the Investment Criteria of Bankers, Venture Capitalists and Business Angels*. International Small Business Journal. Vol. 22. No. 3, pp. 227-248. Pristupljeno 15.05.2023. na: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0266242604042377>
17. Mason, M. C., Harrison R. T. (1996.) *Business Angel Networks and the Development of the Informal Venture Capital Market in the U.K.: Is There Still a Role for the Public Sector*. Small Business Economics 9. pp. 111–123. Pristupljeno 16.05.2023. na: <https://www.jstor.org/stable/40228634>
18. May, J., Manhong, M. L. (2015.) *Angels Without Borders: Trends and Policies Shaping Angel Investment Worldwide*. Singapore: WSPC. Pristupljeno 14.05.2023. na: <https://ereader.perlego.com/1/book/852028/0>
19. Morrisette, S. G. (2007.) *A profile of Angel Investors*. The Journal of Private Equity. 10 (3). 52.-66. Pristupljeno 13.05.2023. na: <https://www.pm-research.com/content/ijpriveq/10/3/52>
20. Mueller, C. E. (2023.) *Startup grants and the development of academic startup projects during funding: Quasi-experimental evidence from the German EXIST – Business startup grant*. Journal of Business Venturing insights. Pristupljeno 29.06.2023. na: [https://www.researchgate.net/publication/371956851\\_Startup\\_grants\\_and\\_the\\_development\\_of\\_academic\\_startup\\_projects\\_during\\_funding\\_Quasi-experimental\\_evidence\\_from\\_the\\_German\\_'EXIST\\_-\\_Business\\_startup\\_grant'/citations](https://www.researchgate.net/publication/371956851_Startup_grants_and_the_development_of_academic_startup_projects_during_funding_Quasi-experimental_evidence_from_the_German_'EXIST_-_Business_startup_grant'/citations)
21. Nagarajan, K. V. (2011.) *The Code of Hammurabi: An Economic Interpretation*. Department of Economics. School of Commerce and Administration. Laurentian University.

- Canada: Sudbury. Pristupljeno 08.05.2023. na:  
<https://www.researchgate.net/publication/245536513> The Code of Hammurabi An Economic Interpretation
22. Ramadani, V. (2009.) *Business angels: who they really are*. Wiley InterScience. Pristupljeno 14.05.2023. na:  
<https://www.researchgate.net/publication/228252420> Business Angels - Who They Really Are
23. Rēdere, L. (2014.) *Business Angels's Involvement actions – Financial Investment and Beyond*. GlobeEdit Publishing. Pristupljeno 13.05.2023. na:  
[https://www.perlego.com/book/3203937/business-angels-involvement-actions-financial-investment-and-beyond-pdf?queryID=0e30970bfce9ef894d3dbf70abb5d415&index=prod\\_BOOKS&gridPosition=1](https://www.perlego.com/book/3203937/business-angels-involvement-actions-financial-investment-and-beyond-pdf?queryID=0e30970bfce9ef894d3dbf70abb5d415&index=prod_BOOKS&gridPosition=1)
24. Ries, E. (2011.) *Lean Startup*. New York: Crown Business
25. Ryan, P. (2009.) *Australian Angel Investors co-found World Business Angels Association*. Australian Anthill. Pristupljeno 30.05.2023. na: <http://anthillonline.com/australian-angel-investors-co-found-world-business-angels-association/>
26. Sørheim, R., Landström, H. (2001). *Informal investors – A categorization, with policy implications*. An international Journal. Pristupljeno 04.06.2023. na:  
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08985620110067511>
27. Steinberg, S. (2012.) *The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project*. Lulu.com. Pristupljeno 06.05.2023. na:  
<https://www.crowdfundingguides.com/The%20Crowdfunding%20Bible.pdf>
28. Vizjak, A., Vizjak, M. (2016.) *Activities of Business Angels in Croatia*. Journal of US-China Public Administration. Vol. 13. No. 1. pp. 16-25. Pristupljeno 15.05.2023. na:  
<https://www.researchgate.net/publication/309658064> Activities of Business Angels in Croatia

#### Internet stranice

1. <https://about.google/our-story/> - Pristupljeno 01.07.2023.
2. <https://academic-accelerator.com/encyclopedia/peter-thiel> – Pristupljeno 02.07.2023.
3. <https://alphacapitalis.com/2019/04/14/financiranje-startupova/> - Pristupljeno 04.05.2023.
4. <https://bellabeat.com/> - Pristupljeno 13.08.2023.
5. <http://crane.hr/clanstvo/> - Pristupljeno 29.05.2023.
6. <http://crane.hr/investicija-clana-crane-a-u-tvrtku-likeri-d-o-o/> - Pristupljeno 20.07.2023.

7. <http://crane.hr/o-nama/> - Pristupljeno 28.05.2023.
8. <http://crane.hr/startup-srijeda/> - Pristupljeno 29.05.2023.
9. <https://explodingtopics.com/blog/startup-failure-stats> - Pristupljeno 03.05.2023.
10. <https://harperjames.co.uk/blog/business-angels-advantages-and-disadvantages/> - Pristupljeno 11.05.2023.
11. <https://history-computer.com/facebook-history/> - Pristupljeno 02.07.2023.
12. <https://history-computer.com/the-complete-history-of-linkedin/> - Pristupljeno 17.07.2023.
13. <https://lincscot.info/wp-content/uploads/2016/12/erc-angels-report..pdf> – Pristupljeno 19.06.2023.
14. <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/facebook-stock-peter-thiel-early-investor-sells-most-stake-shares-2020-2-1028890495> – Pristupljeno 02.07.2023.
15. <https://medium.com/keycafe/the-history-of-airbnb-397c3d539f27> - Pristupljeno 01.06.2023
16. [https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms\\_9789264118782-en#page7](https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-high-growth-firms_9789264118782-en#page7) – Pristupljeno 20.05.2023.
17. <https://softwarecity.hr/tvrtka/gideon/> - Pristupljeno 12.08.2023.
18. <https://therideshareguy.com/uber-statistics/> - Pristupljeno 03.07.2023.
19. <https://ukbaa.org.uk/about/> - Pristupljeno 20.06.2023.
20. <https://ukbaa.org.uk/events/> - Pristupljeno 20.06.2023.
21. <https://ukbaa.org.uk/wp-content/uploads/2020/10/20201008-BBB-Business-Angels-Report-Final.pdf> - Pristupljeno 20.06.2023.
22. <https://www.britannica.com/topic/Twitter> - Pristupljeno 16.07.2023.
23. <https://www.business-angels.de/business-angel-report-2023-10-925-aktive-business-angels-in-deutschland/> - Pristupljeno 26.06.2023.
24. <https://www.businessofapps.com/data/twitter-statistics/> - Pristupljeno 17.07.2023
25. <https://www.business-angels.de/uber-band/> - Pristupljeno 26.06.2023.
26. <https://www.companywall.hr/tvrtka/gideon-brothers-doo/MM3hHLnR> - Pristupljeno 12.08.2023.
27. [https://www.crunchbase.com/funding\\_round/GideonRobotics-series-a--dd891620/funding\\_round\\_overview/investors](https://www.crunchbase.com/funding_round/GideonRobotics-series-a--dd891620/funding_round_overview/investors) – Pristupljeno 12.08.2023.
28. [https://www.crunchbase.com/funding\\_round/google-series-a--6c4715f9](https://www.crunchbase.com/funding_round/google-series-a--6c4715f9) – Pristupljeno 01.07.2023
29. [https://www.crunchbase.com/organization/airbnb/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/airbnb/company_financials) - Pristupljeno 13.07.2023.



30. [https://www.crunchbase.com/organization/bellabeat/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/bellabeat/company_financials) – Pristupljeno 14.08.2023
31. [https://www.crunchbase.com/organization/linkedin/company\\_financials](https://www.crunchbase.com/organization/linkedin/company_financials) – Pristupljeno 15.07.2023.
32. [https://www.crunchbase.com/organization/twitter/company\\_financials/funding\\_rounds](https://www.crunchbase.com/organization/twitter/company_financials/funding_rounds) – Pristupljeno 16.07.2023.
33. [https://www.crunchbase.com/organization/uber/company\\_financials/funding\\_rounds](https://www.crunchbase.com/organization/uber/company_financials/funding_rounds) – Pristupljeno 03.07.2023.
34. <https://www.eban.org/about-us/> - Pristupljeno 22.05.2023.
35. <https://www.eban.org/eban-publications/> - Pristupljeno 22.05.2023.
36. <https://www.eban.org/join-us/> - Pristupljeno 22.05.2023.
37. <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2022/10/Statistics-Compendium-2021-FINAL-3.pdf> - Pristupljeno 22.05.2023.
38. <https://www.franceangels.org/en/individual-business-angels/> - Pristupljeno 23.06.2023.
39. <https://www.franceangels.org/en/key-figures/> - Pristupljeno 23.06.2023.
40. <https://www.franceangels.org/en/our-major-partners/> - Pristupljeno 23.06.2023.
41. <https://www.franceangels.org/en/the-federation/> - Pristupljeno 23.06.2023.
42. <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/fondovi-rizicnog-kapitala/> - Pristupljeno 06.05.2023.
43. <https://www.hbor.hr/tema/fondovi-rizicnog-kapitala/> - Pristupljeno 05.05.2023.
44. <https://www.likeri.hr/o-nama/index.html> - Pristupljeno 20.07.2023.
45. <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/ABNB/airbnb/number-of-employees> – Pristupljeno 13.07.2023.
46. <http://www.offspace.com/about-us.html> – Pristupljeno 21.97.2023.
47. <https://www.omnicoreagency.com/linkedin-statistics/> - Pristupljeno 14.07.2023.
48. <https://www.poslovni.hr/poduzetnik/nova-investicija-poslovnog-anela-hrvoja-prpica-331404> – Pristupljeno 21.07.2023.
49. <https://www.poslovni.hr/sci-tech/cak-11-clanova-crane-a-investiralo-u-hrvatski-gaming-studio-hyperion-346786> - Pristupljeno 20.07.2023.
50. <https://www.statista.com/statistics/439277/business-angels-numbers-europe/> - Pristupljeno 16.05.2023.
51. <https://www.statista.com/statistics/273563/number-of-facebook-employees/> - Pristupljeno 02.07.2023.
52. <https://www.statista.com/statistics/267606/quarterly-revenue-of-google/> - Pristupljeno 01.07.2023

53. <https://www.sutori.com/en/story/history-of-facebook--6gPSiNwnkhsd7Jpc5UNZT5Lv> -  
Pristupljeno 02.07.2023.
54. <https://www.zippia.com/bellabeat-careers-1410169/revenue/> - Pristupljeno 14.08.2023.
55. <https://www.wbaforum.org/> - Pristupljeno 30.05.2023.

## Popis slika

|  |    |
|--|----|
| Slika 1 Evolucija anđeoskih ulaganja u Europi.....   | 20 |
| Slika 2 Investiranje poslovnih anđela u državama .....   | 22 |
| Slika 3 Prosječna anđeoska ulaganja od 2017. do 2021. godine.....                                    | 23 |
| Slika 4 Ulaganja poslovnih anđela prema sektorima u 2021. godini .....                               | 24 |
| Slika 5 Poslovni anđeli u Europi prema spolu .....   | 26 |
| Slika 6 Ulaganja prema razvojnoj fazi primatelja investicija u 2021. godini za poslovne anđele ..... | 27 |
| Slika 7 UK Business Angels Association .....   | 29 |
| Slika 8 France Angels.....   | 31 |
| Slika 9 Business Angels Deutschland .....  | 33 |
| Slika 10 Startup srijeda.....  | 37 |
| Slika 11 Peter Thiel .....   | 43 |

## Popis grafikona

|  |    |
|--|----|
| Grafikon 1 Vrijednost investicija u rane faze u Europi u 2013. godini, te od 2015. do 2021. godine ..... | 12 |
|--|----|

IZJAVA O AUTORSTVU  
I  
SUGLASNOST ZA JAVNU OBJAVU

Završni/diplomski rad isključivo je autorsko djelo studenta koji je isti izradio te student odgovara za istinitost, izvornost i ispravnost teksta rada. U radu se ne smiju koristiti dijelovi tuđih radova (knjiga, članaka, doktorskih disertacija, magistarskih radova, izvora s interneta, i drugih izvora) bez navođenja izvora i autora navedenih radova. Svi dijelovi tuđih radova moraju biti pravilno navedeni i citirani. Dijelovi tuđih radova koji nisu pravilno citirani, smatraju se plagijatom, odnosno nezakonitim prisvajanjem tuđeg znanstvenog ili stručnoga rada. Sukladno navedenom studenti su dužni potpisati izjavu o autorstvu rada.

Ja, Damijam Norko (ime i prezime) pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor/~~ica~~ završnog/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom POSLOVNI ANDELI - ULOGA I ZNAČAJ U FINANCIRANJU PODUZETČA I IDEJA (upisati naslov) te da u navedenom radu nisu na nedozvoljeni način (bez pravilnog citiranja) korišteni dijelovi tuđih radova.

Student/~~ica~~  
(upisati ime i prezime)

Damijam Norko  
(vlastoručni potpis)

Sukladno Zakonu o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju završne/diplomske radove sveučilišta su dužna trajno objaviti na javnoj internetskoj bazi sveučilišne knjižnice u sastavu sveučilišta te kopirati u javnu internetsku bazu završnih/diplomskih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice. Završni radovi istovrsnih umjetničkih studija koji se realiziraju kroz umjetnička ostvarenja objavljuju se na odgovarajući način.

Ja, Damijam Norko (ime i prezime) neopozivo izjavljujem da sam suglasan/~~ica~~ s javnom objavom ~~završnog~~/diplomskog (obrisati nepotrebno) rada pod naslovom POSLOVNI ANDELI - ULOGA I ZNAČAJ U (upisati naslov) čiji sam autor/~~ica~~ FINANCIRANJU PODUZETČA I IDEJA

Student/~~ica~~  
(upisati ime i prezime)

Damijam Norko  
(vlastoručni potpis)