

Aktivnost poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj

Vozila, Ilijana

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Pula / Sveučilište Jurja Dobrile u Puli**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:137:854737>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-20**



Repository / Repozitorij:

[Digital Repository Juraj Dobrila University of Pula](#)



Sveučilište Jurja Dobrile u Puli

Fakultet ekonomije i turizma

„Dr. Mijo Mirković“

ILIJANA VOZILA

**AKTIVNOST POSLOVNIH ANĐELA U REPUBLICI
HRVATSKOJ**

Završni rad

Pula, 2020.

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli

Fakultet ekonomije i turizma

„Dr. Mijo Mirković“

ILIJANA VOZILA

**AKTIVNOST POSLOVNIH ANĐELA U REPUBLICI
HRVATSKOJ**

Završni rad

JMBAG: 0303072752, redovita studentica

Studijski smjer: Management i poduzetništvo

Predmet: Uvod u poduzetništvo

Znanstveno područje: Društvene znanosti

Znanstveno polje: Ekonomija

Znanstvena grana: Ekonomika poduzetništva

Mentorica: izv. prof. dr. sc. Violeta Šugar

Sumentorica: dr. sc. Roberta Kontošić Pamić

Pula, travanj 2020.



IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Ja, dolje potpisana Ilijana Vozila, kandidat za prvostupnika ekonomije/poslovne ekonomije, smjera Management i poduzetništvo ovime izjavljujem da je ovaj Završni rad rezultat isključivo mogega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na objavljenu literaturu kao što to pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da niti jedan dio Završnog rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz kojega necitiranog rada, te da ikoji dio rada krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili radnoj ustanovi.

Student

U Puli, _____, _____ godine



IZJAVA

o korištenju autorskog djela

Ja, Ilijana Vozila dajem odobrenje Sveučilištu Jurja Dobrile u Puli, kao nositelju prava iskorištavanja, da moj završni rad pod nazivom Aktivnost poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj koristi na način da gore navedeno autorsko djelo, kao cjeloviti tekst trajno objavi u javnoj internetskoj bazi Sveučilišne knjižnice Sveučilišta Jurja Dobrile u Puli te kopira u javnu internetsku bazu završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice (stavljanje na raspolaganje javnosti), sve u skladu s Zakonom o autorskom pravu i drugim srodnim pravima i dobrom akademskom praksom, a radi promicanja otvorenoga, slobodnoga pristupa znanstvenim informacijama.

Za korištenje autorskog djela na gore navedeni način ne potražujem naknadu.

U Puli, _____ (datum)

Potpis

Sadržaj

UVOD	1
1. O POJMU POSLOVNI ANĐELI	2
1.1. Karakteristike poslovnih anđela	2
1.2. Vrste poslovnih anđela	3
1.3. Motivi ulaganja poslovnih anđela.....	6
1.4. Razlika između poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala	6
1.5. Prednosti i nedostaci poslovanja s poslovnim anđelima.....	7
2. PRIMJERI NAJBOLJIH PRAKSI MJERA PODRŠKE I INOVATIVNIH SHEMA ZA ULAGANJA POSLOVNIH ANĐELA	10
2.1. Eleven start-up accelerator – Bugarska.....	11
2.2. Ingenium Funds – Italija	11
2.3. Seed4Start	12
3. MREŽE POSLOVNIH ANĐELA U EUROPI	13
3.1. Demografska obilježja	18
3.2. Sektori ulaganja.....	19
3.3. Geografsko područje ulaganja.....	21
3.4. Hrvatska mreža poslovnih anđela (CRANE).....	22
3.4.1. Misija, vizija i ciljevi CRANE-a.....	23
3.4.2. Aktivnosti mreže poslovnih anđela.....	23
3.4.3. Startup srijeda.....	24
3.4.4. Investicije CRANE-a	24
3.5. Ostale mreže poslovnih anđela u Europi	25
3.6. Utjecaj COVID-a 19 na poslovanje poslovnih anđela	26
4. POSLOVNI ANĐELI U HRVATSKOJ	29
4.1. Aktivnost poslovnih anđela u Hrvatskoj	29

4.2. Primjer hrvatskog poslovnog anđela.....	34
ZAKLJUČAK.....	37
SAŽETAK	39
SUMMARY	39
LITERATURA	40
POPIS GRAFIKONA I TABLICA.....	45

UVOD

Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici, lideri tvrtki/korporacija koji ulažu svoj kapital u start-up projekte visokog rizika pružajući im pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata u zamjenu za vlasnički udio, odnosno oni su neformalni individualni investitori koji svojim poslovnim iskustvom savjetuju mlade poduzetnike i tvrtke u njihovim počecima. U Republici Hrvatskoj postoji hrvatska mreža poslovnih anđela tj. privatnih investitora zainteresiranih za ulaganja u proizvodne inovativne tvrtke u ranom stadiju razvoja, koja se zove CRANE. Najčešći razlozi ulaganja poslovnih anđela su profit, poticanje poduzetništva, poslovna aktivnost, ali i zabava u stvaranju nove vrijednosti.

Cilj rada je prikazati i objasniti aktivnost i značaj poslovnih anđela te analizirati njihovo djelovanje u Hrvatskoj i Europi, a za bolje razumijevanje podaci će biti prikazani tablično i grafički. Poslovni anđeli su pokretači gospodarskog razvoja a u Hrvatskoj ovakav izvor financiranja nije dovoljno razvijen.

Rad je podijeljen u 5 poglavlja. Prvi dio rada se bavi definiranjem značenja poslovnih anđela odnosno njihovim karakteristikama, vrstama, razlikama, motivima njihovih ulaganja, te prednosti i nedostaci poslovanja s njima. Potpora vlade je od velikog značaja poslovnim anđelima i stoga je drugo poglavlje fokusirano na primjere najboljih praksi mjera podrške i inovativnih shema za ulaganja poslovnih anđela. Kroz treći dio rada analiziraju se obilježja europskih poslovnih anđela te se navode mreže poslovnih anđela u Europi s naglaskom na analizu Hrvatske mreže poslovnih anđela (CRANE). U posljednjem dijelu analiziraju se obilježja hrvatskih poslovnih anđela te je naveden primjer jednog hrvatskog poslovnog anđela.

U ovom radu korištena je znanstvena literatura, različite metode analize i sinteze podataka iz brojnih znanstvenih članaka/časopisa, internet stranica, kao i metode komparacija različitih podataka te statističke metode.

1. O POJMU POSLOVNI ANĐELI

„Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici i menadžeri koji osiguravaju početni kapital za financiranje poduzetničkih projekata i pritom pružaju mentorsku podršku (znanje, vještine, kontakte) poduzetnicima u daljnjem razvoju poslovanja.“¹ Definiraju se još kao bogati pojedinci koji financiraju start-up projekte visokog rizika u zamjenu za stjecanje vlasničkog udjela u poduzeću. Imaju aktivnu ulogu u poduzeću jer temeljem svog iskustva, znanja i vještina savjetuju mlade tvrtke. U ranoj fazi projekta ili tvrtke, kada poduzetnik ima samo ideju, poslovni anđeo mu pomaže u izradi poslovnog plana i strategije, u razvijanju proizvoda, izradi prototipa, a umjesto financijske naknade poslovni anđeo preuzima udio u vlasništvu tvrtke. Njihova ulaganja su od visokog rizika stoga zahtijevaju i visok povrat na investiciju.

Poslovni anđeli imaju ključnu ulogu u financiranju malih i srednjih poduzeća, posebice onih koji imaju iznadprosječni potencijal rasta. Predstavljaju alternativni način financiranja tih poduzeća. „Poslovni anđeli vole ostati anonimni, pa se mnoge ideje ne mogu provesti. Da bi se riješile ovog problema, mnoge zemlje uspostavljaju sindikate i mreže poslovnih anđela kako bi se olakšao proces povezivanja poduzetnika i poslovnih anđela.“²

1.1. Karakteristike poslovnih anđela

Poslovni anđeli investiraju svoj osobni novac u projekte koji se nalaze u početnoj fazi a imaju visoki potencijal, ulaze u vlasnički udio i pružaju pomoć poduzeću za daljnji razvoj. Neki sudjeluju aktivno, a neki pasivno u vođenju posla u koji su uložili. Od ostalih izvora financiranja se razlikuju po tome što predstavljaju neformalni tip rizičnog kapitala, zatim po tome što su poslovni anđeli pojedinci, a ne institucije, također uvelike doprinose razvoju i rastu poduzeća svojim znanjem, vještinama, iskustvom i poslovnim kontaktima. Ulažu u projekte visokog potencijala, a profit ostvaruju prodajom vlasničkog udjela. Nisu motivirani samo ostvarivanjem visokog financijskog povrata, već i radošću stvaranja novog.

¹CEPOR – centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019., str. 78 <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-HR-WEB.pdf> (pristupljeno 29.05.2020.)

²V. Ramadani, „Business angels: who they really are“, 2009., <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jsc.852> (29.05.2020.)

Uglavnom ulažu u industriju koju razumiju i regiju koju poznaju. Područja u kojima najviše djeluju, odnosno u koja najviše investiraju su IT usluge, biotehnologija, softveri, zdravstvo i energetika. „Najčešći oblik ulaganja poslovnih anđela je tzv. equity deal, odnosno udio (najčešće manjinski) u vlasništvu tvrtke. Koliki će udio u tvrtki uzeti poslovni anđeo ovisi u kojoj se fazi nalazi projekt. Što je ranija faza u kojoj ulagač ulazi u tvrtku, to je njegov udio u pravilu veći, a što se više odmaklo za razvojem posla, naravno udio u ukupnom vlasništvu je manji.“³ U pravilu ulažu iznose u rasponu od 20.000 do 100.000 eura, međutim kada je u projektu uključeno više poslovnih anđela moguća su i veća ulaganja. Profit mogu ostvariti tako da prodaju svoj udio u poduzeću kroz ponudu osnivača da otkupe njihov udio, nadalje izlaskom tvrtke na javnu burzu dionica ili se pak profit može ostvariti prodajom udjela nekom ulagaču. Zajednička karakteristika svim poslovnim anđelima je ta da su njihova ulaganja visokorizična i zbog toga očekuju da će im se ulaganje višestruko vratiti kroz razdoblje od oko pet godina.

„Prosječan investitor u startupe u srednjoj i istočnoj Europi, regiji u koju spada i Hrvatska, ima 43 godine. Više od dvije trećine investitora u startupe u ovoj regiji su muškarci, dok je udio žena oko 30 posto.“⁴ U zapadnoj i sjevernoj Europi prosječna dob poslovnih anđela je 62 godine, a udio žena je samo 15 posto. Može se zaključiti da su u tranzicijskim zemljama poslovni anđeli u pravilu mlađi od onih na Zapadu, te da je udio žena među njima veći.

1.2. Vrste poslovnih anđela

Postoje različite vrste poslovnih anđela. MIT (Massachusetts Institute of Technology) Entrepreneurship Centar ih je kategorizirao u četiri vrste s obzirom na relevantno industrijsko i poduzetničko iskustvo:

- a) Anđeli čuvari – aktivni investitori odnosno uspješni poduzetnici koji žele ulagati u sektor koji poznaju. Osim novca ulažu i znatan dio svog vremena

³N. Garača i I. Marjanović, „Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu“, Praktični menadžment: stručni časopis za teoriju i praksu menadžmenta, vol. 1, no. 1., 2010., str. 78, <https://hrcak.srce.hr/67845> (pristupljeno 29.05.2020.)

⁴Jutarnji list: Milovan, A., „Prosječni poslovni anđeo u našoj regiji ima 43 godine, udio žena oko 30 posto“, 2019. Dostupno na: <https://novac.jutarnji.hr/makro-mikro/prosjecni-poslovni-andeo-u-nasoj-regiji-ima-43-godine-udio-zena-oko-30-posto/8636696/> (05.06.2020.)

usmjeravajući i podučavajući menadžerski tim, pružajući podršku poslovanju i razvoju tvrtke. „Osim što su najčešće članovi upravnog odbora, pomažu u regrutiranju drugih članova odbora, članova menadžment tima i pronalasku drugih ulagača kao što su riziko kapitalisti. Ulažu u prosjeku između 100.000 – 150.000 \$ po poduzeću i imaju pored ostvarivanja visokih ekonomskih povrata jake neekonomske razloge za rad sa poduzetnicima. Do potencijalnih investicija dolaze pomoću svojih mreža, te provode vlastito dubinsko snimanje i konzultiraju stručnjake kako bi dopunili njihovu ekspertizu.“⁵

- b) Anđeli s operativnim iskustvom – anđeli koji su bili viši rukovoditelji u velikim poduzećima u kojima su stekli veliko iskustvo. Pružaju aktivnu potporu poduzećima u koja ulažu, kao što je znanje i kontakti, te su dio upravnog odbora.

- c) Profesionalni anđeli poduzetnici – osobe koje su same stvorile tvrtku odnosno imaju poduzetničko iskustvo, ali kao anđeli investitori imaju ograničeno iskustvo. Mogu pomoći u istraživanju tržišta i u izgradnji poduzeća jer su dobro upoznati s početnim koracima i fazom rasta, ali nakon ulaganja njihova uključenost u poduzeću u koje investiraju je obično ograničena. „Područja u koja ulažu su van njihovog područja iskustva, a broj investicija i količina novca koje ulažu varira. Prilikom ulaganja oslanjaju se na vodećeg anđela koji obavlja dubinsko snimanje, definira uvjete, pruža potporu start-up poduzeću nakon ulaganja i prati njegov napredak, dok samostalno poduzimaju ograničeno dubinsko snimanje radi stjecanja iskustva anđela. U većini slučajeva riječ je o ulagačima koji su strpljivi, te dobro razumiju probleme startupova kao i razvojne faze.“⁶

- d) Financijski anđeli – smatra se da su to bogati pojedinci koji su novac stekli putem nasljedstva, nekretnina, kroz tržište kapitala i slično. To su ulagači koji raspolažu s malo poduzetničkog iskustva ili iskustva iz industrijskog sektora u koji ulažu o kojima također malo znaju. U prosjeku ulažu manje od 50.000 \$ po

⁵M. Šimić, „Poslovni anđeli - neformalni riziko kapital“, Zbornik radova 13. međunarodne znanstvene i stručne konferencije „Računovodstvo i menadžment-RiM“, Zagreb, 2012., str. 28, <https://www.hrvatski-racunovodja.hr/pub/2012/rim-2012-zbornik-znanstvenih-radova.pdf> (pristupljeno 29.05.2020.)

⁶loc. cit.

investiciji, te godišnje broj investicija varira. Ne sudjeluju aktivno u vođenju poduzeća u koje su investirali, te je njihova uključenost obično ograničena na financijsku potporu i poslovne savjete. Ulažu u poduzeća ponajviše zbog ostvarivanja povrata na uložena financijska sredstva.

Tablica 1. Vrste poslovnih anđela

VRSTA POSLOVNIH ANĐELA	VRSTA POTPORE	KOLIČINA INVESTIRANIH SREDSTAVA	POZNAVANJE SEKTORA U KOJI ULAŽU (industrijsko/poduzetničko iskustvo)	MOTIV ULAGANJA
Anđeli čuvari	aktivna potpora poduzeću, osim financijske potpore, usmjeravaju i podučavaju menadžerski tim, podrška su poslovanju i razvoju tvrtke	ulažu u prosjeku između 100.000 - 150.000 \$	posjeduju visoko poduzetničko iskustvo i ulažu u sektor koji poznaju	visoki financijski povrat
Anđeli s operativnim iskustvom	pružaju aktivnu potporu poduzeću (znanje, kontakti)	nije poznato	investiraju u sektor koji dobro poznaju, ali imaju malo poduzetničko iskustvo	financijski i nefinancijski razlozi
Profesionalni anđeli poduzetnici	dobro su upoznati s početnim koracima i fazom rasta, pa mogu pomoći u istraživanju tržišta i izgradnji poduzeća	količina novca koja ulažu varira	imaju visoko poduzetničko iskustvo, ali ulažu u industrije koje su van njihova područja iskustva	financijski povrat im nije toliko visok kao kod anđela čuvara, ali nije ni nizak kao kod financijskih anđela, već je negdje između
Financijski anđeli	financijska potpora i poslovni savjeti	ulažu manje od 50.000 \$ po investiciji	posjeduju nisko poduzetničko i industrijsko iskustvo	ostvarivanje povrata na uložena financijska sredstva

Izvor: izrada autorice prema: Šimić, M., „Poslovni anđeli - neformalni riziko kapital“, Zbornik radova 13. međunarodne znanstvene i stručne konferencije „Računovodstvo i menadžment-RiM“, Zagreb, 2012., Dostupno na: <https://www.hrvatski-racunovodja.hr/pub/2012/rim-2012-zbornik-znanstvenih-radova.pdf> (29.05.2020.)

U tablici 1 su prikazane četiri vrste poslovnih anđela s obzirom na relevantno industrijsko i poduzetničko iskustvo. Od navedenih vrsta poslovnih anđela, anđeli čuvari su jedini koji posjeduju i poduzetničko i industrijsko iskustvo, stoga bi suradnja s takvom vrstom poslovnih anđela bila najidealnija.

1.3. Motivi ulaganja poslovnih anđela

Prilikom donošenja odluke o određenoj investiciji, specifični motivi, razlozi će potaknuti poslovnog anđela na ulaganje u neki projekt za koji vjeruje da će upravo tom investicijom uspjeti ostvariti predviđeni cilj. Njihove investicije se svrstavaju među najrizičnije jer pretežno ulažu u start up fazu poduzeća. Poslovni anđeli su većinom u potrazi za poduzećima u koja će investirati kako bi ih to zaokupilo jer su naviknuti na dinamičan životni ritam, a ne na situaciju pasivnog umirovljenika. Mogu biti vođeni različitim motivima prilikom ulaganja u nove i rizične projekte. Glavni razlog njihova ulaganja je povećanje vlastitog bogatstva, ali i pomaganje poduzetnicima u stvaranju dodatne vrijednosti za poduzeće odnosno ostvarivanju rasta poduzeća i visokih profita. Također ih motivira zabava i zadovoljstvo, ali i osjećaj socijalne odgovornosti. Zabava čini važan dio njihova investiranja jer će provesti određeno vrijeme radeći s start-upom u koji ulaže, pa je zbog toga bitno da je investitoru projekt zanimljiv i da se dobro slaže s poduzetnicima. Jedan od razloga može biti i korištenje investicija kako bi učili o poslu i tržištu na kojem se poduzeće nalazi tj. stjecanje znanja o sektoru s kojim još nije upoznat.

1.4. Razlika između poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala

Poslovni anđeli i riziko kapitalisti su dva najčešća alternativna izvora financiranja. I jedni i drugi pružaju svoje usluge startup tvrtkama, a preferiraju poduzeća koja su povezana s tehnologijom i znanošću. No, postoje brojne razlike između njih. Dakle, poslovni anđeli su bogati pojedinci koji ulažu vlastiti novac u poduzeća, dok riziko kapitalisti su grupa profesionalnih ulagača i oni ulažu novac od drugih ljudi koji imaju u fondu. Poslovni anđeli obično ulažu između 25.000 i 100.000 USD, no ako surađuju s drugim poslovnim anđelima to može iznositi i preko 750.000 dolara. S druge strane, riziko kapitalisti obično ne ulažu manje od 500 tisuća dolara u jedan projekt. Što se tiče faze ulaganja, poslovni anđeli ulažu u poduzeća koja su u ranoj fazi razvoja, dok riziko kapitalisti također ulažu u tvrtke u ranoj fazi, ali i u razvijenija poduzeća. Imaju različite odgovornosti i motivacije. Poslovni anđeli nude financijsku podršku, daju savjete i kontakte, te njihova razina sudjelovanja ovisi o željama poduzeća, a riziko kapitalisti traže proizvod koji ima snažnu konkurentsku prednost i dobar menadžerski tim, te pomažu kod uspostavljanja strateškog fokusa poduzeća i zapošljavanja višeg menadžmenta. Dok će poslovni anđeli radije ulagati u najbliže regije, riziko kapitalisti

nisu vezani za određenu regiju i ulagat će u onaj projekt za koji vide visoki potencijal ostvarivanja povrat ulaganja nevezano za geografsko područje gdje se određeno poduzeće nalazi. Prosječni poslovni anđeo zaključuje posao u svega nekoliko tjedana do mjesec dana. „S druge strane, rizični fondovi imaju mnogo formalniji sustav odlučivanja; projekti moraju biti ocijenjeni ne samo od strane analitičara fondova, već ih mora odobriti i investicijski odbor, proći internu dubinsku provjeru i neovisnu financijsku i pravnu reviziju. Osim toga, transakcije s fondovima imaju mnogo složeniju pravnu strukturu.“⁷ Zbog toga njima treba više vremena, od 3 do 6 mjeseci. Prilikom ulaganja u start-upove anđeli dobivaju redovne dionice, a rizični fondovi povlaštene dionice

1.5. Prednosti i nedostaci poslovanja s poslovnim anđelima

Suradnja s poslovnim anđelima donosi veliku prednost jer su oni za razliku od tradicionalnih instituta za financiranje spremniji na preuzimanje većeg rizika. Osim toga, u slučaju da projekt bude neuspješan, obično osnivač ne mora vratiti anđelu njegova uložena sredstva. Spremni su preuzeti rizik jer su više usmjereni na potencijal poduzeća i kao poduzetnici su više upoznati s razinama rizika te ih zbog toga lakše i preuzimaju. Anđeli suiskusni poslovni ljudi koji će pomoći poduzeću u postizanju veće razine rasta, pa tako poduzeća mogu iskoristiti njihovo višegodišnje iskustvo za izgradnju svog branda. Također, preko poslovnog anđela poduzeće dobiva pristup njegovoj zajednici i kontaktima. Oni ulažu na različita tržišta diljem svijeta, što znači da svako poduzeće ima priliku pronaći poslovnog anđela koji im je potreban.

„Uz visoku toleranciju i rizik dolazi i do većih očekivanja. Budući da posluju kako bi zaradili novac, anđeli očekuju povrat ulaganja. Obično će većina anđela dati oko 5 do 6 godina da ostvare taj povrat. Ponekad taj pritisak za postizanje rezultata može biti vrlo intenzivan.“⁸ Zbog toga je važno da poduzeće procjeni da li će se taj projekt razvijati brzinom koju investitor očekuje. Kada investitor izdvoji velike svote novca razumno je da će biti više i zainteresiran kako se njegova sredstva koriste, stoga će

⁷Medium.com, „Business angels and Venture funds: what is the difference?“ , 2019. <https://medium.com/startup-jedi/business-angels-and-venture-funds-what-is-the-difference-and-which-one-should-you-address-to-if-d80c1e89d8da> (pristupljeno 30.05.2020.)

⁸SiliconCanals, „The 5 main pros and cons of using Angel investors to fund your startup“ , 2019. <https://siliconcanals.com/news/startups/the-5-main-pros-and-cons-of-using-angel-investors-to-fund-your-startup/> (pristupljeno 31.05.2020.)

aktivno sudjelovati u donošenju odluka koje utječu na ishod organizacije. Iako osnivač ima određenu kontrolu nad svojim poduzećem i dalje će biti odgovoran poslovnom anđelu objasniti razloge donošenja pojedinih odluka. Buduća dobit je ograničena jer vlasnik daje poslovnom anđelu dio svoje buduće zarade na temelju prethodno dogovorenog udjela u vlasništvu. „Poslovni anđeli obično će uložiti samo jednu investiciju. Ne žele da ih se smatra bankom koja omogućava povlačenje sredstava kad god da je to potrebno. Iako su spremni preuzeti više rizika od ostalih, ipak neće investirati u scenarije visokog rizika.“⁹ Nakon što investitor postigne povrat ulaganja koji je želio tražit će način izlaska. Međutim, ukoliko poduzeće ostvaruje veliki profit postoji mogućnost da će se investitor zadržati još neko vrijeme. Još jedan veliki nedostatak je taj da neki anđeli ulažu u poduzeća koja su izvan njihove stručnosti, odnosno nemaju iskustva u određenoj industriji. Unatoč dobivanja željene investicije, poslovni anđeo s ograničenim znanjem može poduzeće dovesti u nepovoljnu situaciju.

Tablica 2. Prednosti i nedostaci poslovanja s poslovnim anđelima

PREDNOSTI	NEDOSTACI
<ul style="list-style-type: none"> - Spremnost poslovnih anđela na preuzimanje većeg rizika 	<ul style="list-style-type: none"> - 5 – 6 godina očekivanost poslovnih anđela njihovog povrata ulaganja
<ul style="list-style-type: none"> - U slučaju neuspješnosti poslovnog poduhvata obično osnivač ne mora vratiti anđelu njegova uložena sredstva 	<ul style="list-style-type: none"> - Određena kontrola osnivača nad poduzećem -> osnivač odgovoran poslovnom anđelu; objašnjava razloge donošenja pojedinih odluka
<ul style="list-style-type: none"> - Iskustvo poslovnih anđela kao poslovnih ljudi omogućuje veće razine rasta poduzeća, ali i izgradnje branda 	<ul style="list-style-type: none"> - Ograničenost buduće dobiti -> vlasnik daje poslovnom anđelu dio zarade na temelju prethodno ugovorenog udjela u vlasništvu
<ul style="list-style-type: none"> - Pristup zajednici i kontaktima poslovnih anđela 	<ul style="list-style-type: none"> - Pojedini poslovni anđeli ulažu u poduzeća koja su izvan njihove stručnosti -> ograničenost znanja poslovnog anđela može poduzeće dovesti u nepovoljnu situaciju
	<ul style="list-style-type: none"> - Ulaganje poslovnih anđela u samo jednu investiciju

⁹BrandonGaille.com: Gaille, B., „16 pros and cons of angel investors“, 2016. Dostupno na: <https://brandongaille.com/16-pros-and-cons-of-angel-investors/> (31.05.2020.)

Izvor: izrada autorice prema: SiliconCanals,
<https://siliconcanals.com/news/startups/the-5-main-pros-and-cons-of-using-angel-investors-to-fund-your-startup/> (pristupljeno 31.05.2020.), BrandonGaille.com,
<https://brandongaille.com/16-pros-and-cons-of-angel-investors/> (pristupljeno 31.05.2020.)

Tablica 2 prikazuje koje su prednosti i nedostaci poslovanja s poslovnim anđelima. Na temelju toga vidljivo je da se isplati surađivati s njima jer poduzeće može postići veliki uspjeh uz aktivnu potporu poslovnog anđela.

2. PRIMJERI NAJBOLJIH PRAKSI MJERA PODRŠKE I INOVATIVNIH SHEMA ZA ULAGANJA POSLOVNIH ANĐELA

Mjere podrške poslovnim anđelima su od izuzetne važnosti jer bi ih takva potpora države privukla i potaknula na ulaganja. U ovom dijelu su navedeni primjeri dobre prakse mjera podrške poslovnim anđelima koje bi i druge zemlje mogle usvojiti i ostvariti uspjeh određenim programom koji bi pozitivno utjecao na gospodarstvo zemlje. „U nekim zemljama, politike su učinkovito sredstvo za poticanje poslovnih anđela. Uključuju mjere poput poreznih poticaja i stvaranja fondova za zajednička ulaganja. Razvijanje pravih poticaja, pravih sustava i pravih mogućnosti koji će odgovarati i investitorima i poduzetnicima glavni je problem. Te mjere privlače privatni sektor i pružaju poticaj privatnim investitorima da ulažu u start-up poduzeća. Zbog toga je potpora vlade mrežama poslovnih anđela važan element.“¹⁰ Poticanje njihovih ulaganja će imati značajan učinak utjecaja na gospodarstvo zemlje.

Primjeri najboljih praksa koje su navedene u nastavku imaju visoki potencijal primjene i u drugim zemljama. No, nije zajamčeno da će druga zemlja ostvariti isti uspjeh jer je situacija u svakoj zemlji drugačija. Uspješan primjer ponavljanja jedne prakse u drugoj zemlji je COMPETE IN2-BA iz Portugala koji je inspiriran Techo Partner programom iz Nizozemske. Primjer sheme koja nije ostvarila uspjeh je ona koju je usvojila Nizozemska od Velike Britanije, a riječ je o Enterprise Investment Scheme (EIS). Ta shema je u Velikoj Britaniji nekoliko puta označena najboljom praksom. Za razliku od Nizozemske, Njemačka koja je također bila inspirirana tom shemom ostvarila je veliki uspjeh s programom INVEST. „Dakle, povećanje svijesti o aktivnostima poslovnih anđela i/ili o dostupnim politikama i programima u nekim zemljama ili regijama, najbolje prakse mogu pozitivno utjecati na industriju, MSP financiranje i regionalni razvoj. To pokazuje da države članice i regije trebaju stvoriti prave uvjete za pružanje okruženja pogodnog za privatne investitore.“¹¹

¹⁰Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation, Final Report, Business Angel Funding, Directorate European Commission/DG CNECT – F1 Innovation Unit, str. 16,http://www.eban.org/wp-content/uploads/2017/11/Final-Report_Understanding-the-Nature-and-Impact-of-the-business-angels-in-Funding-Research-and-Innovation_FV.pdf (pristupljeno 05.06.2020.)

¹¹ibidem, str. 17

2.1. Eleven start-up accelerator – Bugarska

„Eleven start-up accelerator“ je fond za zajedničko ulaganje koji je osnovan 2012. godine s investicijskim kapacitetom od 12 milijuna eura kroz EU program JEREMIE koji utječe na veliku konkurentnost inicijativa u politici EU-a. „Fond je 15% sufinanciran iz državnog proračuna, a 85% financira Europski fond za regionalni razvoj (ERDF). Eleven je izvorno financiran javnim sredstvima, ali uspjeh programa i njegova suradnja s poslovnim anđelima je rezultirala time da je Eleven bio u mogućnosti povećati dodatnih 55% od privatnog ulaganja.“¹² Primarni cilj su im bila ulaganja u ranu fazu i start-up proizvode, ali s vremenom su počeli podržavati naprednije projekte, te osim sredstava tražili su njihovu podršku te pristup mreži. Eleven ima mrežu od gotovo 500 alumnijskih i mentora, partnerstvo s GAN-om (Global Accelerator network) i EBAN-om. Razdoblje ulaganja ovog fonda je od 2012. do 2015. godine, te rezultati fonda Eleven pokazuju kako je do lipnja 2014. godine već uložio 4,5 milijuna eura, a poslovni anđeli su uložili dodatnih 2,5 milijuna eura. Ulaganje se nastavilo do prosinca 2015. godine, te je iste godine Eleven odabran kao jedan od 10 najboljih akceleratora u Europi.

2.2. Ingenium Funds – Italija

Ingenium fond je pokrenut 2006. godine i njegovo prvo izdanje je imalo dva cilja, a to su poticanje rasta inovativnih poduzeća u visoko tehnološkoj industriji i privlačenje privatnih investitora u regiji. Drugo izdanje je pokrenuto 2014. godine s ciljem podržavanja start-upova u inovativnim tvrtkama i proizvodnih poduzeća koja već djeluju u tradicionalnijim industrijama. Ukupna odobrena sredstva za 1. shemu su iznosila 10 milijuna eura, od toga od EU 7 milijuna eura i 3 milijuna eura od poslovnih anđela. Period ulaganja za ovu shemu je bio od 2006. do 2013. godine. Za drugu shemu je odobreno 14 milijuna eura od toga je od EU 5 milijuna eura i ostatak od poslovnih anđela te je period ulaganja ove sheme bio od 2014. do 2019. godine. Ciljno područje ovog fonda je bio teritorij regije Emilia Romagna. „Aktivno upravljanje ovim fondom dovelo je do više razine uključivanja poslovnih anđela, poslovnih inkubatora i akceleratora i korporativnih pothvata u regiji, doprinoseći stvaranju zdravog i održivog poduzetničkog ekosustava u Emiliji Romagni.“¹³

¹²Ibidem, str. 20

¹³Ibidem, str. 36

Rezultati ovog fonda pokazuju da su ukupna uložena sredstva za 1. shemu iznosila 10 milijuna eura, a za 2. shemu su iznosila 8 milijuna eura, pri čemu se s prvom shemom podržalo 7 tvrtki, a s drugom 10 tvrtki. U drugoj shemi je 7 investicija ostvareno u biotehnici, u industriji čistih tehnologija i u sektoru informatičke i komunikacijske tehnologije. Najmanje 3 poslovna anđela su bila uključena u svaku investiciju, a u jedan posao je bilo uključeno čak 20 poslovnih anđela. Također su uspjeli uspostavili jaku vezu s IAG-om (Italian Angels for growth and other local private investors).

2.3. Seed4Start

Seed4Start je prekogranična platforma rizičnog kapitala koju čine Francuska, Belgija, Luksemburg i Njemačka. Ukupna odobrena sredstva iznose 1,6 milijuna eura, od toga je od EU 0,8 milijuna eura i od poslovnih anđela 0,8 milijuna eura. Cilj ovog fonda je obuka i podrška poduzetnicima i malim poduzećima kako bi unaprijedili svoje projekte i poboljšali svoje komunikacijske vještine prema investitorima. Njihov program uključuje i susrete poduzetnika s investitorima kao što su poslovni anđeli i rizični kapitalisti. Razdoblje ove inicijative je bilo od 2011. do 2015. godine. „Sudjelujući start-upovi su privukli 7 milijuna eura od privatnih investitora i ukupno je 18 start-upa dobilo privatno ulaganje.“¹⁴

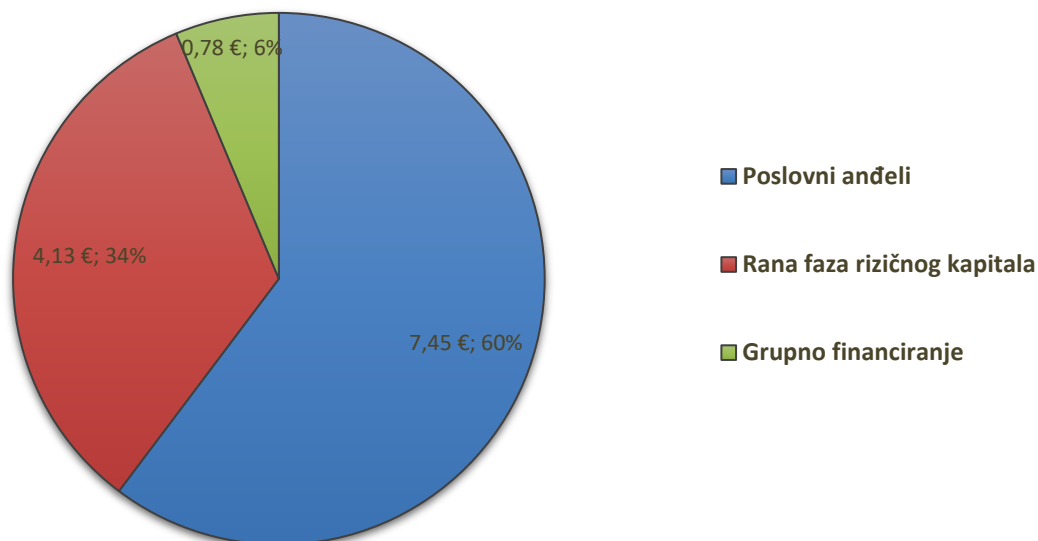
¹⁴Ibidem, str. 62

3. MREŽE POSLOVNIH ANĐELA U EUROPI

Europska mreža poslovnih anđela (EBAN) je osnovana 1999. godine od grupe pionirskih mreža anđela u Europi uz suradnju EURADA-e¹⁵ i Europske komisije. Vodeća je mreža ulagača u ranoj fazi koja danas ima više od 150 organizacija članica u više od 50 zemalja. Procjenjuje se da godišnje ulaže 11,4 milijarde eura i da ima veoma važnu ulogu za budućnost Europe, pogotovo za financiranje malih i srednjih poduzeća. U Europi zajednica poslovnih anđela broji oko 345.000 ulagača te je u 2018. godini zaključila 37.200 ugovora.

„Procjenjuje se da je u 2017. godini ukupno europsko tržište ulaganja u ranoj fazi vrijedilo 12,3 milijardi eura. Poslovni anđeli predstavljaju najveći udio na tržištu ulaganja sa 7,45 milijardi eura, što čini otprilike 60% ukupnog tržišta, zatim slijedi ulaganje rizičnog kapitala u ranoj fazi 4,13 milijardi eura. Ulaganja crowdfunding investicija su u stalnom porastu i očekuje se da će nastaviti tim tempom.“¹⁶ U nastavku na grafikonu 1. su prikazana glavna područja ulaganja u ranoj fazi u Europi.

Grafikon 1. Glavna područja ulaganja u ranoj fazi u Europi, u milijardama €



¹⁵ EURADA - Europsko udruženje agencija za razvoj osnovano 1992. godine koja kroz veliku mrežu sačinjenu od 66 članova u 21 zemalja članica Europske Unije i šire povezuje članove sa drugim/ostalim razvojnim agencijama, poslovnim partnerima i europskim vlastima

¹⁶EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 8, <http://eban.img.musvc1.net/static/90357/documenti/ConsoleDocuments/Statistics%202018%20Compendium%20-%20FINAL.pdf> (pristupljeno 04.06.2020.)

Izvor: izrada autorice prema EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 8 (pristupljeno 04.06.2020.)

Tablica 3. Podjela ulaganja poslovnih anđela prema vidljivom i nevidljivom tržištu; vrijednosti ulaganja su izražene u milijunima €

	2015	2016	2017	2018
Vidljivo tržište (u milijunima €)	607	667	727	745
Udio vidljivog tržišta	10%	10%	10%	10%
Nevidljivo tržište (u milijunima €)	5,462	6,005	6,547	6,705
Ukupne investicije (u milijunima €)	6,069	6,672	7,274	7,450
# Ulaganja (ukupno vidljivo i nevidljivo tržište)	32,940	38,230	39,390	37,200
# Poslovni anđeli (ukupno vidljivo i nevidljivo tržište)	303,650	312,500	337,500	345,000

Izvor: izrada autorice prema EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 9

Tržište poslovnih anđela dijelimo na vidljivi i nevidljivi dio tržišta. Vidljivo tržište čine aktivnosti koje poduzimaju ulagači putem mreža poslovnih anđela, stoga se njihova ulaganja mogu promatrati samo kroz vidljivi dio tržišta. Prema najnovijim podacima EBAN-a koji su vidljivi u tablici 3., vidljivo tržište su smatrali 10%, a procjena nevidljivog tržišta je pretpostavka koja je donesena na temelju prethodnih objavljenih istraživanja i izvješća. Za 39 zemalja, EBAN je evidentirao 745 milijuna eura investicija u 2018. godini od strane poslovnih anđela.

Tablica 4. Prosječna ulaganja u razdoblju 2014. - 2018. godine na vidljivim tržištima (€)

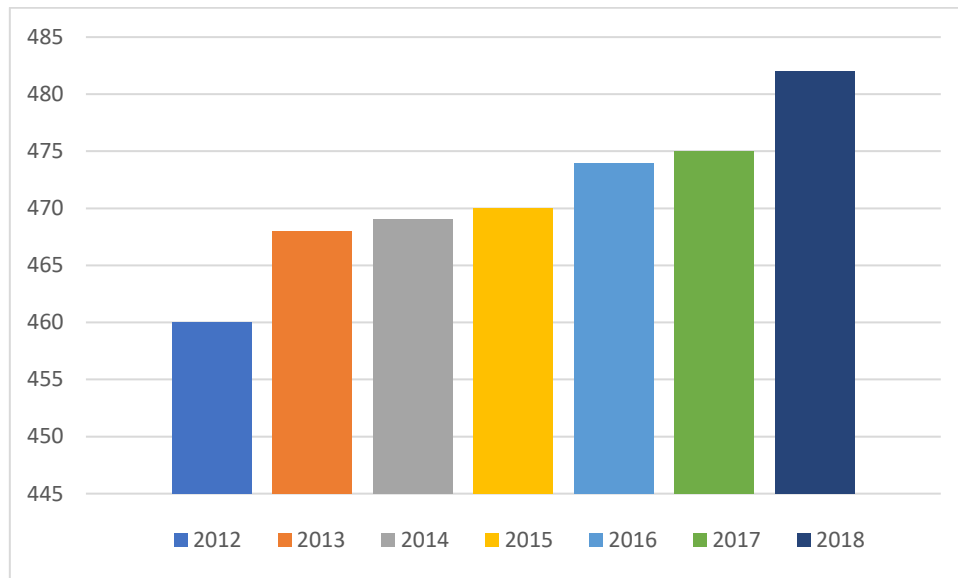
	2014	2015	2016	2017	2018
Prosječna ulaganja po kompaniji	174,000	184,000	166,000	182,000	200,600
Prosječna ulaganja po BAN (mreži poslovnih anđela)	1,232,000	1,291,000	1,386,000	1,536,000	1,812,000
Prosječna ulaganja po BA (individualni poslovni anđeli)	20,000	19,990	22,500	25,400	24,100

Izvor: izrada autorice prema EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 16

Prema podacima iz tablice 4 vidljivo je da u razdoblju od 2017. do 2018. godine uloženi iznos po tvrtki porastao za 10%, te se time nastavlja trend od prethodnog razdoblja

2016. - 2017. godine. Prosječni iznos ulaganja na razini BAN-a bilježi godišnje povećanje u 2018. godini na 1,81 milijuna eura. Pojedinačna investicija anđela po krugu financiranja bilježi mali pad u 2018. godini te prosječno iznosi 24,100 eura. No, pojedinci ulažu iznose od 10.000 eura do čak 500.000 eura.

Grafikon 2. Broj aktivnih mreža poslovnih anđela u Europi



Izvor: izrada autorice prema EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 10

U razdoblju od 2003. do 2012. godine mreže poslovnih anđela su bilježile rast u prosjeku od 17%. Međutim, prema grafikonu 2, u razdoblju od 2013. do 2018. godine broj mreža poslovnih anđela je rastao umjereno, te je u Europi 2018. godine zabilježeno 482 aktivne mreže poslovnih anđela.

U nastavku u tablici 5 će biti prikazana ulaganja poslovnih anđela prema državama.

Tablica 5. Ulaganja poslovnih anđela po zemljama Europe, statistika vidljivog tržišta

DRŽAVA	BROJ MREŽA POSLOVNIH ANĐELA	BROJ POSLOVNIH ANĐELA	BROJ INVESTICIJA	UKUPNO ULAGANJE POSLOVNIH ANĐELA 2018., €M	YoY ¹⁷	UKUPNO ULAGANJE POSLOVNIH ANĐELA 2017., €M	YoY	UKUPNO ULAGANJE POSLOVNIH ANĐELA 2016., €M	PROSJEČNA ULAGANJA PREMA MREŽI POSLOVNIH ANĐELA 2018., €M
Ujedinjeno Kraljevstvo	74	9000	848	109,40	1,58%	107,70	9,90%	98	1,48
Njemačka	40	2000	198	86,60	12,45%	77,01	51,00%	51	2,17
Španjolska	48	3742	221	58,70	4,00%	56,44	-14,48%	66	1,22
Turska	22	2600	141	52,60	0,57%	52,30	11,28%	47	2,39
Rusija	24	250	140	49	0,45%	48,78	42,64%	34,20	2
Francuska	64	5000	455	37	-41,27%	63	47,54%	42,70	0,58
Finska	6	670	435	36	33,33%	27	-49,06%	53	6
Švedska	12	820	78	25,50	10,87%	23	2,68%	22,40	2,13
Danska	1	250	191	23,10	-0,10%	25,70	12,52%	22,84	23,10
Nizozemska	19	1200	72	22,30	74,20%	12,80	2,40%	12,50	1,17
Italija	9	450	55	21,20	33,33%	15,90	12,77%	14,10	2,36
Švicarska	10	710	133	20,10	16,86%	17,20	8,18%	15,90	2,01
Austrija	4	385	23	18,50	-7,50%	20	-9,09%	22	4,63
Belgija	2	450	68	18	11,45%	16,15	34,58%	12	9
Poljska	5	500	34	16,82	16,32%	14,46	14,76%	12,60	3,36
Portugal	20	344	65	16,50	33,14%	12,39	-26,67%	16,90	0,83
Monako	1	n/a	6	14,55	n/a	n/a	n/a	n/a	14,55
Irska	12	780	44	12,50	-2,34%	12,80	-23,35%	16,70	1,04
Mađarska	1	125	43	7,60	72,73%	4,40	-20,00%	5,50	7,60
Češka	1	210	28	7,40	21,31%	6,10	22,00%	5	7,40

¹⁷ Year over Year – stopa rasta tijekom godine

Estonija	1	127	186	7,10	-37,17%	11,30	28,12%	8,82	7,10
Norveška	6	350	31	6,48	39,06%	4,66	-0,85%	4,70	1,08
Bugarska	4	100	35	5,60	-20,00%	7	40,00%	5	1,40
Luksemburg	1	101	25	3,90	-4,65%	4,09	4,07%	3,93	3,90
Slovenija	1	70	21	3,80	52,00%	2,50	-23,08%	3,25	3,80
Grčka	4	65	12	3,60	31,39%	2,74	-14,38%	3,20	0,90
Litva	1	128	12	3,12	64,21%	1,90	72,73%	1,10	3,12
Rumunjska	3	50	13	2,90	-15,20%	3,42	163,08%	1,30	0,97
Srbija	1	50	20	2,50	2,46%	2,44	6,09%	2,30	2,50
Slovačka	3	88	18	2,50	38,89%	1,80	-14,29%	2,10	0,83
Hrvatska	1	35	4	2,35	123,81%	1,05	2,94%	1,02	2,35
Latvija	1	75	11	2,30	-20,69%	2,90	18,85%	2,44	2,30
Ukrajina	1	50	14	1,90	-75,64%	7,80	52,94%	5,10	1,90
Montenegro	1	10	10	1,55	1450%	0,1	n/a	n/a	1,55
Bjelorusija	1	50	3	1	n/a	n/a	n/a	n/a	1
Cipar	1	45	2	0,8	-20,00%	1	33,33%	0,75	0,80
Sjeverna Makedonija	2	15	2	0,25	66,60%	0,15	-89,29%	1,40	0,12
Kosovo	1	15	15	0,25	-63,20%	0,68	36,00%	0,50	0,25
Malta	2	30	1	0,1	-95,83%	2,4	n/a	n/a	0,05

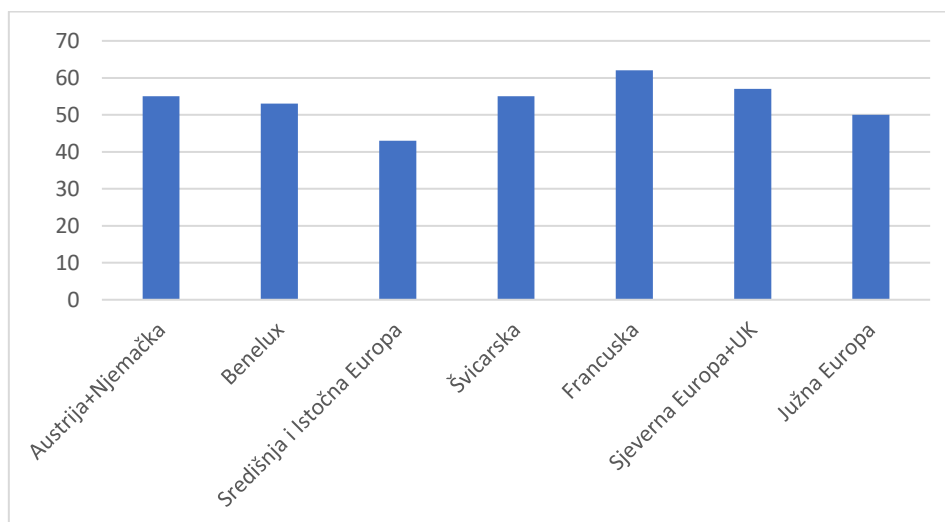
Izvor: izrada autorice prema EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 11

Iz tablice 5 jasno se može vidjeti da je Ujedinjeno Kraljevstvo na vodećoj poziciji europskog tržišta anđela sa 109,4 milijuna eura ulaganja u 2018. godini. Slijedi Njemačka sa 86,6 milijuna eura, Španjolska sa 58,7 milijuna eura, dok Turska i Rusija bilježe održiv rast i u 2018. godini. Diljem Europe znatan dio tržišta anđela je doživjelo rast, osobito srednja i istočna Europa. No, određena tržišta bilježe pad investicijske aktivnosti ili gotovo nikakav rast u odnosu na prethodnu 2017. godinu. Zemlje koje bilježe pad su: Francuska, Danska, Austrija, Estonija, Irska, Bugarska, Luksemburg, Rumunjska, Latvija, Ukrajina, Cipar, Kosovo i Malta. Od 39 zemalja, Hrvatska se nalazi na 31. poziciji sa 2,35 milijuna eura ulaganja, te bilježi porast u odnosu na 2017. godinu.

3.1. Demografska obilježja

Što se tiče demografskih obilježja europskih poslovnih anđela, poslovni anđeli središnje i istočne Europe imaju prosječnu dob između 40 i 45 godina, dok prema grafikonu 3 u nastavku, Francuska ima prosječnu starost veću od 60 godina.

Grafikon 3. Prosječna dob europskih poslovnih anđela u 2017. godini



Izvor: izrada autorice prema EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 17

S obzirom na spol, središnja i istočna Europa imaju najviši omjer žena koje su se našle u ulozi poslovnog anđela i to oko 30%, dok u zapadnoj Europi žene predstavljaju samo mali dio anđeoske zajednice te čine oko 11% stanovništva.¹⁸

Njih 87% se izjasnilo da ima iskustva u višem menadžmentu, a 58% ispitanika je potvrdilo da je posjedovalo svoje poduzeće u nekom trenutku svoje karijere. Skoro 40% poslovnih anđela je izjavilo da su bili (su) osnivači novog poduzeća. Manji broj poslovnih anđela je navelo da imaju iskustva izvan poslovnog sektora, primjerice, na profesionalnim pozicijama (9%), vladine organizacije (8%) ili nevladine organizacije (8%).¹⁹

3.2. Sektori ulaganja

Najčešći sektor ulaganja su informacijska i komunikacijska tehnologija. Upravo ICT ulaganja, mobilne aplikacije, e-trgovina i softverske usluge zauzimaju najveće udjele ulaganja. „Što se tiče usluga koje nisu ICT, zdravstvo (10%) i biotehnologija (9%) su najčešći sektori ulaganja. Nakon toga slijede inženjering (7%) i opće poslovne usluge (6%).Preostali sektori čine manje od 5% ulaganja.“²⁰

¹⁸EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 17, <http://eban.img.musvc1.net/static/90357/documenti/ConsoleDocuments/Statistics%202018%20Compendium%20-%20FINAL.pdf> (pristupljeno 04.06.2020.)

¹⁹Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation, Final Report, Business Angel Funding, Directorate European Commission/DG CNECT – F1 Innovation Unit, op. cit., str. 83

²⁰Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation, Final Report, Business Angel Funding, Directorate European Commission/DG CNECT – F1 Innovation Unit, ibidem, str. 94

Tablica 6. Top 5 sektora po regijama

RANG	AUSTRIJA + NJEMAČKA		BENELUX	
1	ICT	32%	ICT	27%
2	Zdravstvena zaštita i medicinska tehnologija	14%	Maloprodaja i distribucija	18%
3	Poslovne usluge	10%	Poslovne usluge	18%
4	Strojarstvo i elektrotehnika	7%	Biotehnologija i biologija	9%
5	Ostalo	6%	Financijske usluge isključujući fintech	9%
UKUPNO		69%		81%
RANG	SREDIŠNJA I ISTOČNA EUROPA		ŠVICARSKA	
1	ICT	42%	ICT	27%
2	Zdravstvena zaštita i medicinska tehnologija	19%	Strojarstvo i elektrotehnika	18%
3	Logistika i transport	6%	Biotehnologija i biologija	18%
4	Kreativne industrije	6%	Ostalo	9%
5	Energija	3%	Zdravstvena zaštita i medicinska tehnologija	9%
UKUPNO		76%		81%
RANG	FRANCUSKA		SJEVERNA EUROPA	
1	ICT	30%	ICT	47%
2	Biotehnologija i biologija	15%	Potrošačke usluge	14%
3	Zdravstvena zaštita i medicinska tehnologija	10%		
4	Strojarstvo i elektrotehnika	9%		
5	Ostalo	6%		
UKUPNO		70%		61%
RANG	JUŽNA EUROPA		UK + IRSKA	
1	ICT	44%	ICT	38%
2	Kreativne industrije	8%	Strojarstvo i elektrotehnika	17%
3	Biotehnologija i biologija	7%	Okoliš i čista tehnologija	9%
4	Poslovne usluge	7%	Maloprodaja i distribucija	9%
5	Maloprodaja i distribucija	7%	Ostalo	9%
UKUPNO		73%		82%

Izvor: izrada autorice prema Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation, Final Report, Business Angel Funding, Directorate European Commission/DG CNECT – F1 Innovation Unit, str. 96

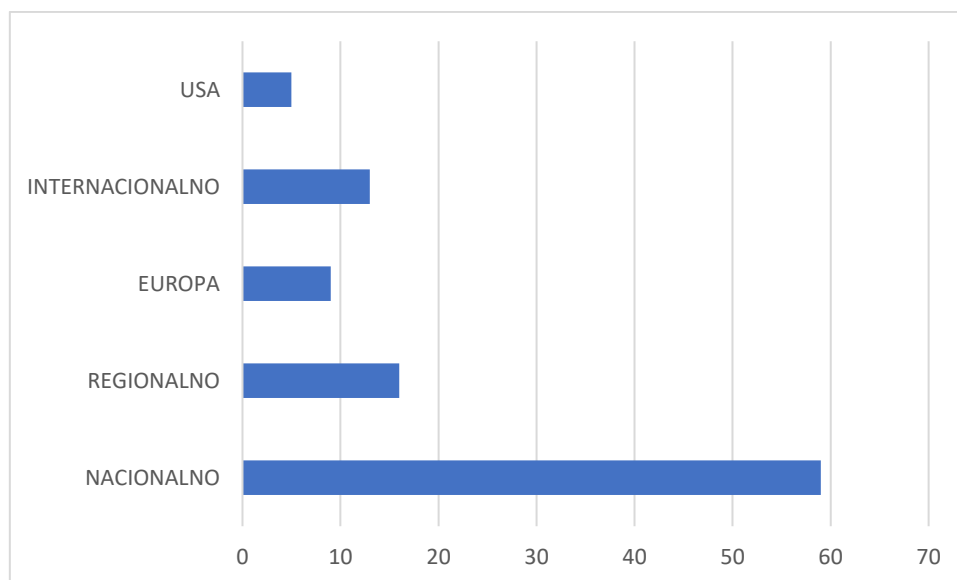
Na prethodnoj tablici 6 se može primijetiti da je ICT prisutan u svim regijama, a raspodjela sektora izvan ICT-a se razlikuje u pojedinim regijama, ali među visoko rangiranim u svakoj regiji su zdravstvo i životne znanosti. „U Austriji i Njemačkoj zdravstvo i medicinska tehnologija kao i strojarstvo i elektrotehnika su visoko rangirani. U Beneluxu, osim ICT-a u top 5 vodećih sektora spada i maloprodaja i distribucija te poslovne usluge, biotehnologija i životne znanosti kao i financijske usluge. U srednjoj i istočnoj Europi, zdravstvena zaštita drugi je rangirani sektor ulaganja i zauzima 19% ukupnih ulaganja u regiji. Nakon toga, ulaganje se širi na logističke i transportne usluge, kreativne industrije i energetske sektor. Velika Britanija i Irska su vrlo angažirane u strojarstvu i elektrotehnici, okolišu i čistoj energiji te trgovini na malo i distribuciji. U Francuskoj, biotehnologija i životne znanosti, kao i zdravstvena zaštita i

medicinska tehnologija, te strojarstvo i elektrotehnika igraju važnu ulogu, a Švicarska slijedi sličnu distribuciju. U južnoj Europi, ulaganje poslovnih anđela usmjereno je na kreativne industrije, biotehnologiju i znanost o životu, poslovne usluge te maloprodaju i distribuciju.²¹ Međutim, velik broj poslovnih anđela više gleda ideju i priliku nego sektor u koji ulaže, te žele ulagati u razne sektore. Pojedini čak ističu kako imaju želju ulagati u poduzeća koja će imati značaja za društvo.

3.3. Geografsko područje ulaganja

Ranija istraživanja su potvrdila da poslovni anđeli ulažu ondje gdje bi oni mogli biti geografski bliži, te da bi ulagali van zemlje ako bi im bile omogućene pogodnosti što se tiče zakona, odnosno smatraju da je potrebno uskladiti europski pravni okvir kako bi se potaknula i olakšala prekogranična ulaganja.

Grafikon 4. Geografsko područje ulaganja poslovnih anđela



Izvor: izrada autorice prema Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation, Final Report, Business Angel Funding, Directorate European Commission/DG CNECT – F1 Innovation Unit, str. 88

²¹Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation, Final Report, Business Angel Funding, Directorate European Commission/DG CNECT – F1 Innovation Unit, op. cit., str. 95

Prema podacima iz grafikona 4, velika većina ulaganja poslovnih anđela se vrše na nacionalnoj razini (59%). Nakon toga slijede regionalne (16%), europske (9%) i međunarodne investicije (13%), a 5% je ostvareno u SAD-u.

3.4. Hrvatska mreža poslovnih anđela (CRANE)

Uloga CRANE-a odnosno Hrvatske mreže poslovnih anđela je povećanje svijesti o važnosti i postojanju poslovnih anđela u Hrvatskoj.

Hrvatska mreža poslovnih anđela je neprofitna organizacija u kojoj djeluju privatni i institucijski investitori koji žele ulagati u inovativne tvrtke koje su u ranoj fazi razvoja. CRANE organizacija je pokrenuta 2008. godine u Hrvatskoj i jedna je od najuspješnijih organizacija u Europi. „CRANE je pokrenut zajedničkom inicijativom partner institucija Agencije za promicanje izvoza i ulaganja, Poteza Ventures, Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije, Udruge za poticanje softverskog i online poduzetništva 'Initium' i uspješnih poduzetnika Damira Sabola i Hrvoja Prpića.“²² Ključni partneri CRANE-a su Uber i Končar, a partnerske institucije čine Hrvatska gospodarska komora, Hrvatski izvoznici i grad Zagreb. Članovi CRANE-a su do 2018. godine investirali u hrvatska poduzeća preko 35 milijuna kuna.

Hrvatska mreža poslovnih anđela član je Europske mreže poslovnih anđela (EBAN) koja je osnovana 1999. godine sa sjedištem u Bruxellesu i predstavlja najveću svjetsku zajednicu koju čine udruženja poslovnih anđela, akceleratora, venture capital fondova, inkubatora te ostalih ulagača u start up zajednicu. Davorin Štetner, predsjednik CRANE-a, član je Upravnog odbora EBAN-a i predsjednik je odbora Europske mreže poslovnih anđela Središnje i Istočne Europe (EBAN CEE). Upravni odbor CRANE-a čine: Saša Cvetojević, Hrvoje Prpić, Adrian Ježina, Davor Tremac, Zdravko Novosel.

²²BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar: Izvori financiranja start-up poduzeća, str. 44, http://bic-vukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf (pristupljeno 18.04.2020.)

3.4.1. Misija, vizija i ciljevi CRANE-a

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

Vizija Crane-a: „Postati prepoznatljiv izvor financiranja u inovativne projekte u ranim fazama razvoja i na taj način stvoriti značajan broj novih poduzetnika koji su na pravom putu prema uspjehu.“²³

Navedenom misijom i vizijom CRANE navodi što želi postići u budućnosti te koji je razlog njihova postojanja, odnosno njihove izjave su polazište za sve buduće aktivnosti. Misijom su odredili smjer kojim žele ići te je ostvariva, razumljiva i motivirajuća. Temeljem toga proizašli su ciljevi Hrvatske mreže poslovnih anđela pomoću kojih se želi ostvariti misija i vizija.

Ciljevi CRANE-a jesu poticanje inovativnog poduzetništva u Hrvatskoj, pomaganje poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji inovativnih projekata i pružanje pomoći za realizaciju inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal.

3.4.2. Aktivnosti mreže poslovnih anđela

Aktivnosti mreže poslovnih anđela su sljedeće: identificiranje potencijalnih inovativnih projekata, selekcija projekata prema određenim kriterijima za odabir projekata i interesima investitora, organiziranje edukacije poslovnih anđela i edukacije poduzetnika koji žele osnovati vlastiti posao, pružanje pomoći investitorima kod sindiciranja deal-ova, suradnja sa EBAN-om i fondovima rizičnog kapitala u regiji i Europi, suradnja sa sveučilištima, institucijama i poduzećima koja imaju interes razvoja malog i srednjeg inovativnog poduzetništva.

Kriteriji koji se primjenjuju za odabir projekta i realizaciju investicije su kvalitetan opis poslovnog plana, kvalitetan tim, spremnost poduzetnika na poslovanje s poslovnim anđelom, snažan tržišni potencijal projekta te realna evaluacija projekta prije investicije.²⁴

²³ CRANE - <http://crane.hr/o-nama/> (pristupljeno 18.04.2020.)

²⁴ CRANE - <http://crane.hr/o-nama/> (pristupljeno 18.04.2020.)

Glavni pokretači hrvatskog gospodarstva su mala i srednja poduzeća koja čine 99,4% svih registriranih tvrtki, ostvaruju 44% BDP-a i 40,5% izvoza te zapošljavaju 64,7% svih zaposlenih. Međutim, problem s kojim se ta poduzeća suočavaju je nedostatak kapitala. U ranijoj fazi razvoja je to najveći problem jer banke traže kolateralu, a fondovi rizičnog kapitala teže većim investicijama u kasnijoj fazi poslovanja koja je manje rizična. Stoga, aktivnu ulogu u omogućavanju kapitala za početne faze projekata imaju mreže poslovnih anđela.

3.4.3. Startup srijeda

Hrvatska mreža poslovnih anđela organizira edukativni događaj pod nazivom Startup srijeda koja je pokrenuta 2010. godine. Ovaj događaj se najčešće održava pet puta godišnje diljem zemlje, a sastoji se od nekoliko kratkih izlaganja nakon čega slijedi neformalno druženje investitora, poduzetnika i ostalih koji su zainteresirani za temu startupova i poduzetništva. Mate Rimac, Davor Tremac, Nenad Bakić su samo neki od vrhunskih poduzetnika koji su bili gosti na ovom događaju. Startup srijeda je izvrsna prilika za sve poduzetnike koji žele steći nova znanja te saznati nove trendove na primjerima uspješnih predavača koji će im dati savjete za daljnji rast i razvoj poslovanja te na koji način privući investicije i kako pronaći najbolje suosnivače. Na ovakvom događaju postoji mogućnost prezentacije vlastitih ideja jer na svakoj Startup srijedi su prisutni i poslovni anđeli CRANE-a.

3.4.4. Investicije CRANE-a

Hrvatska mreža poslovnih anđela broji tridesetak članova koji su dosad u 11 godina otkako je osnovano ovo udruženje investirali preko 40 milijuna kuna u hrvatske startupe. U nastavku su navedene samo neke njihove investicije.

- „APP-RAY nudi potpuno automatiziranu sigurnosnu analizu mobilnih aplikacija radi pronalaženja sigurnosnih problema, kršenja privatnosti i potencijalnog curenja podataka. Povećava postojeća mobilna sigurnosna rješenja radi klasificiranja i pružanja dubokog uvida u ponašanje aplikacije.“²⁵

²⁵APP-RAY - <https://app-ray.co/about/> (pristupljeno 29.07.2020.)

- „ULU potiče biznis automobilske industrije kroz ekosustav vozača, vozila i tvrtki povezanih s automobilskom industrijom. ULU pretvara sva vozila izgrađena nakon 1996. godine u “povezani automobil” svojom radnom snagom: uređajem koji se spaja na postojeću instalaciju, prikupljanjem točnih podataka o automobilu i vožnji, analizom podataka i mobilnim aplikacijama, pružajući kvalitetne uvide u automobil i vožnju.
- Scorrers je globalna platforma za dijeljenje poklona. To je jednostavan i brz način organiziranja i slanja poklona bilo kome i u bilo koji dio svijeta. Dostupna je na Apple App Storeu i Google PlayStoreu.“²⁶
- LikeRi d.o.o. je tvrtka za proizvodnju domaćih autohtonih likera u prigodnim dekorativnim bocama. Radi očuvanja izvornosti koriste se isključivo sirovinama sa područja Kvarnera, Istre i otoka te tako potpomognuti lokalno, regionalno gospodarstvo.“²⁷

3.5. Ostale mreže poslovnih anđela u Europi

Mreže poslovnih anđela postoje kako bi okupljale investitore koji su zainteresirani za ulaganja u inovativna poduzeća visokog potencijala. One povezuju uspješne poduzetnike s poduzetnicima kojima je potrebna pomoć u ranoj fazi razvoja poduzeća. U Europi postoje 482 aktivne mreže poslovnih anđela, a neke od najpoznatijih su navedene u nastavku.

- APBA – osnovana je 2006. godine, podrazumijeva dvije glavne portugalske mreže poslovnih anđela s više od 150 poslovnih anđela te više od 100 sklopljenih poslova godišnje
- AEBAN – osnovana je 2008. godine te predstavlja 40 španjolskih mreža poslovnih anđela s oko 2000 poslovnih anđela iz svih regija
- AWS – osnovana je 1997. godine i predstavlja austrijsko tržište poslovnih anđela
- BAND – predstavlja njemačko tržište poslovnih anđela s oko 7.500 anđela koji godišnje ulažu 650 milijuna eura. Osnovana je 1998. godine i predstavlja prvu federaciju anđela u Europi.

²⁶ CRANE - <http://crane.hr/investicije/> (pristupljeno 29.07.2020.)

²⁷ LikeRi.hr - <https://www.likeri.hr/o-nama/index.html> (pristupljeno 29.07.2020.)

- BANN – predstavlja nizozemsko tržište poslovnih anđela koja ima 33 mreže poslovnih anđela kao punopravni članovi i oko 6.000 poslovnih anđela. Procjenjuje se da njihovo tržište ima veličinu ulaganja između 150 i 200 milijuna eura godišnje.
- BeAngels i BAN Vlaanderen – to su dvije glavne mreže koje predstavljaju belgijsko tržište poslovnih anđela. Zajedno imaju preko 450 poslovnih anđela, a njihovi članovi su u 2017. godini imali više od 7,5 milijuna eura investicija.
- FranceAngels – osnovana je 2001. godine i predstavlja 70 mreža poslovnih anđela u Francuskoj.
- IBAN – osnovana je 1999. godine i predstavlja talijansku mrežu poslovnih anđela. Ima više od 450 poslovnih anđela diljem Italije, a njeni članovi su u 2017. godini za 117 ugovora uložili više od 19 milijuna eura.
- LINC Scotland – osnovana je 1993. godine te se sastoji od 190 strukturiranih grupa anđela koji su zaključili 98 ugovora u 2015. godini u vrijednosti od 55,10 milijuna eura.
- UKBAA – nacionalno udruženje poslovnih anđela Ujedinjenog Kraljevstva koja ima preko 160 članova i 18.000 ulagača. Godišnje ulažu oko 1,5 milijardi funti.

3.6. Utjecaj COVID-a 19 na poslovanje poslovnih anđela

Pojava COVID-a 19 izazov je za gospodarstvo, ali i za život građana. Tijekom ove trenutne pandemije koja je pogodila cijeli svijet, od izuzetne je važnosti bilo za očuvati najvažnije sektore gospodarstva, te radna mjesta i zaposlenike. Ovaj virus je najviše pogodio sektore turizma i ugostiteljstva, trgovine koje se ne bave prodajom životnih namirnica i putnički transport. Bilo je za očekivati da će utjecati i na financiranje startupova. Međutim, tijekom ove krize specifični startupovi bi mogli i procvjetati. Riječ je o startupima koji nude rješenja za rad na daljinu. „Video konferencije i alati za internetsku suradnju novi su način rada, sada kada sve veći broj zemalja uvodi karantene i ograničenja putovanja. Privatna upotreba takvih alata također se povećava jer se ljudi pokušavaju povezati, a da ostanu na socijalnoj distanci.“²⁸ Zatim tu su i

²⁸AAIA – AUSTRIAN ANGEL INVESTORS ASSOCIATION, „Coronavirus – information and advice for business angels“, 2020., https://aaia.at/aaia_blog/coronavirus-what-business-angels-need-to-know/ (pristupljeno 02.09.2020.)

zabavni startupi, kao što je fitness te aplikacije za učenje i igranje. Unatoč ekonomskom zastoju, tehnološki startupi su i dalje dobri.

No, neće se svi startupi moći prilagoditi trenutnoj situaciji i profitirati od nje, pa je zbog toga potrebno da se poduzmu određene mjere. „Da bi se ponašali na odgovarajući način i pripremili svoje startupove za naredne tjedne i mjesec, ulagači prvo trebaju znati koliko je snažno pogođen njihov portfelj.“²⁹

Prisutan je određeni pad ulaganja poslovnih anđela jer su sada oprezniji pa će prije ulaganja obaviti detaljnu analizu potencijalnih startupa. No, izvršna direktorica belgijske grupe poslovnih anđela Be Angels, Claire Munck, je izjavila da oni nisu zabilježili nikakve promjene u razini aktivnosti svoje grupe anđela. Isto tako Neil Murray, osnivač fonda The Nordic Web, smatra da profesionalni anđeli ne usporavaju, te je također izjavio da traži i pokušava sklopiti poslove i da to isto rade ljudi s kojima uobičajeno suinvestira. Jedino može doći do manjih promjena u strategiji, kao što je promjena veličine čeka ili promjena veličine rundi u kojima se sudjeluje.

Još uvijek je malo podataka o aktivnosti anđela, ali neka izvješća su se počela objavljivati. Tako da istraživanje koje je provedeno s britanskim poslovnim anđelima, Activate Our Angels, je pokazalo da 67% poslovnih anđela i dalje ulaže, ali 16% njih ulaže samo u svoj postojeći portfelj, zatim 51% anđela je izjavilo da planiraju ulagati manje u odnosu na 2019. godinu, a 36% njih je izjavilo da su smanjili veličine čekova. Istraživanje koje je proveo Angel Academe iz Velike Britanije je pokazalo da je 72% anđela i dalje zainteresirano za ulaganja ali da su oprezniji.³⁰ Prilike za ulaganja su mješovite jer iz France Angelsa su izjavili da su primijetili smanjenje broja investicijskih prilika, dok Be Angels u Belgiji su zabilježili porast dogovora.

Mjere podrške investitorima se razlikuju među zemljama. Tako je talijanska vlada za podršku startupovima i poslovnim anđelima najavila novi paket od 500 milijuna eura, te će se porezne olakšice na ulaganja do 2,5 milijuna eura godišnje udvostručiti pa će iznositi 60% u 2020. i 2021. godini, zatim u Portugalu su za potporu novoosnovanim poduzećima najavili zajednički investicijski fond od 200 milijuna eura i zajednički fond

²⁹AAIA – AUSTRIAN ANGEL INVESTORS ASSOCIATION, „Coronavirus – information and advice for business angels“, 2020., https://aaia.at/aaia_blog/coronavirus-what-business-angels-need-to-know/ (pristupljeno 02.09.2020.)

³⁰sifted.eu – Lewin, A., „What’s happened to the angels?“, 2020., <https://sifted.eu/articles/angel-investing-startups-europe-covid/> (pristupljeno 02.09.2020.)

za socijalne inovacije, dok belgijski anđeoski investitori od svoje vlade traže da se proširi postojeći fiskalni poticaj za ulaganje u startupove.

Zemlje koje nemaju razvijene sheme za poslovne anđele bi se trebale ugledati na zemlje koje to imaju kako bi poslovni anđeli bili aktivni i u slučaju neke krize. U takvim situacijama treba ostati optimističan ali i realan, stoga neki anđeli nisu zainteresirani za nova ulaganja već ulažu u svoj postojeći portfelj.

4. POSLOVNI ANĐELI U HRVATSKOJ

Prema Hrvatskoj udruzi banaka, najvažnijim izvorima koji financiraju oko četiri petine investicija u Hrvatskoj smatraju se vlastita sredstva, krediti i financijski leasing, dok ostali izvori poput proračuna i EU fondova se prema važnosti ne mogu usporediti s njima. Funkcioniranje pravosuđa i javne administracije, te političkog sustava od izuzetne je važnosti za produktivnu transformaciju investicija u output. U rangiranju Doing Business 2019, Hrvatska se nalazi na 58. mjestu, a u Europskoj uniji od nje su lošije rangirane Grčka (70.), Luksemburg i Bugarska. Italija, Rumunjska i Mađarska se nalaze na 51., 52. i 53. mjestu, dok je Slovenija na 40., a Slovačka na 42. mjestu. „Doing Business pokazuje da su kritična područja za Hrvatsku dobivanje kredita, rješavanje nesolventnosti i dobivanje građevinskih dozvola.“³¹ U Hrvatskoj, izvori financiranja kao što su poslovni anđeli, fondovi rizičnog kapitala, platforme za grupno financiranje (*crowdfunding*) koji su prikladniji za financiranje rizičnijih faza poduzetničkog pothvata, su i dalje nedovoljno razvijeni.

Dok su alternativni izvori financiranja u Hrvatskoj nerazvijeni, pristup malih i srednjih poduzeća bankarskim kreditima se poboljšava. „Hrvatska je na 20. mjestu u EU (bez Cipra i Malte) po učešću rizičnog kapitala kao postotka od BDP, iako je u 2018. godini Zagreb Stock Exchange pokrenuo platformu za mala poduzeća i start-up poslovne pothvate.“³²

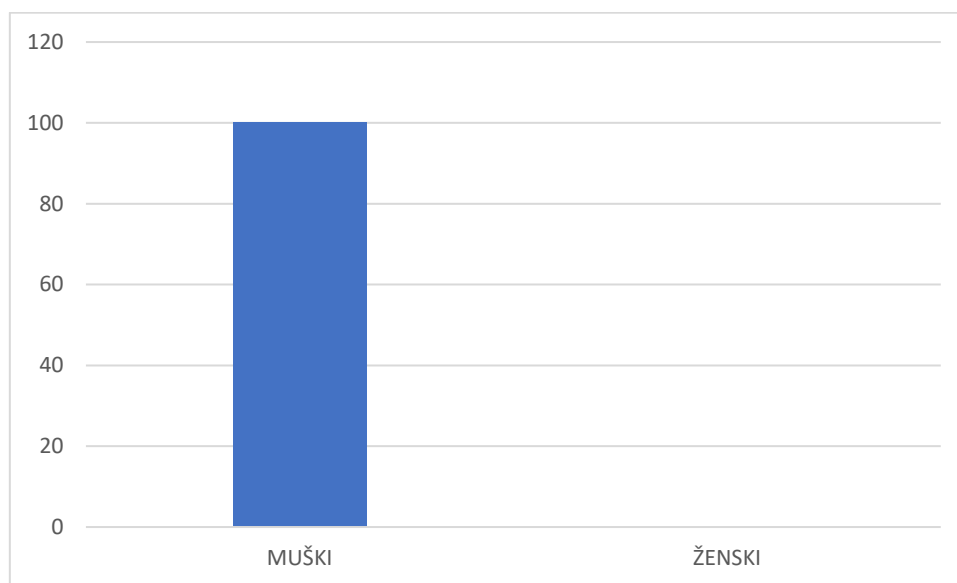
4.1. Aktivnost poslovnih anđela u Hrvatskoj

Prema istraživanju dr. sc. Marije Šimić Šarić i Nikoline Krstičević, mag. oec., provedenog u razdoblju od lipnja do kolovoza 2016. godine, prikupljeni su podaci putem web stranice CRANE-a i anketnog upitnika oblikovanog temeljem istraživanja Masona i Botehla iz 2014. godine. Na anketu je odgovorilo 4 poslovna anđela od pretpostavljenog ukupnog broja 25, te to čini uzorak od 16%. Utvrđene su sljedeće karakteristike hrvatskih poslovnih anđela:

³¹HUB ANALIZA – Investicije u Hrvatskoj, str. 20 <https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/HUB%20ANALIZA%2067%20-%20Investicije%20u%20Hrvatskoj.pdf> (pristupljeno 22.07.2020.)

³² CEPOR – Što čini Hrvatsku (ne) poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2018., str. 113, <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2019/04/GEM2018zaweb.pdf> (pristupljeno 18.04.2020.)

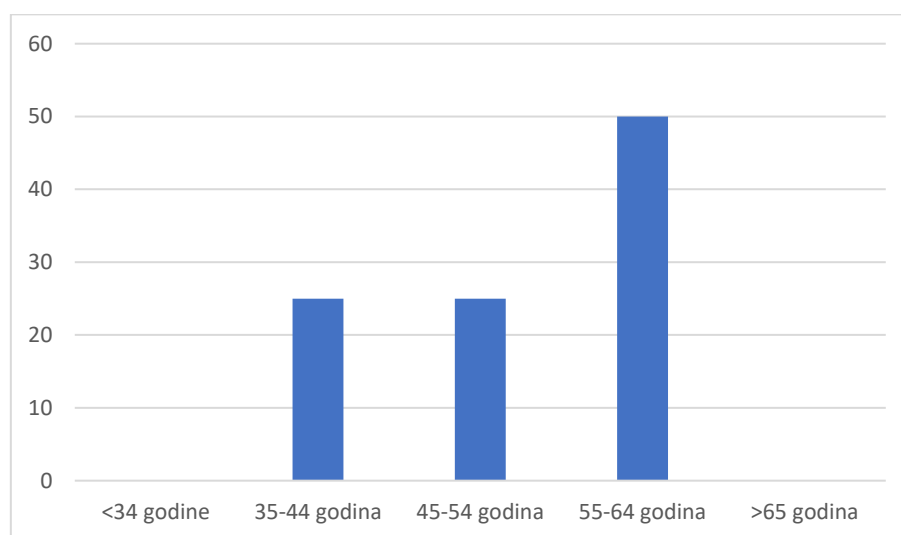
Grafikon 5. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema spolu (u %)



Izvor: M. Šimić Šarić, N. Krstičević, „Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj“, *Ekonomska misao i praksa*, no. 1, 2018., str. 258

Rezultati istraživanja prema grafikonu 5 prikazuju kako u Hrvatskoj dominiraju poslovni anđeli muškog spola. U ovom slučaju čine 100%.

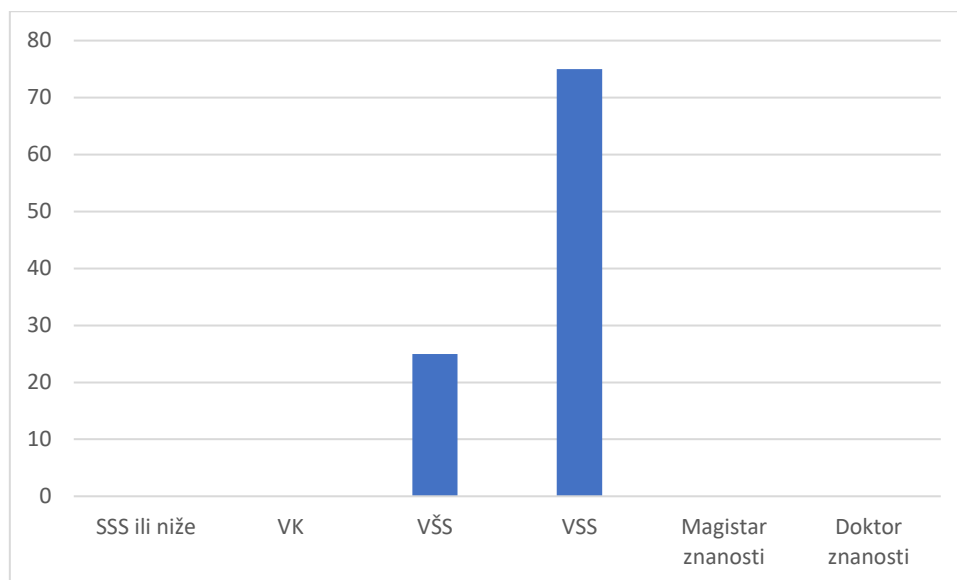
Grafikon 6. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema dobi (u %)



Izvor: M. Šimić Šarić, N. Krstičević, „Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj“, *Ekonomska misao i praksa*, no. 1, 2018., str. 258

Prethodni grafikon 6 prikazuje rezultate istraživanja koja se odnose na dob poslovnih anđela. U Hrvatskoj prevladavaju poslovni anđeli koji imaju između 55 i 64 godine (50%) , dok ih podjednako ima između 35 i 44 godine, te između 45 i 54 godine (25%).

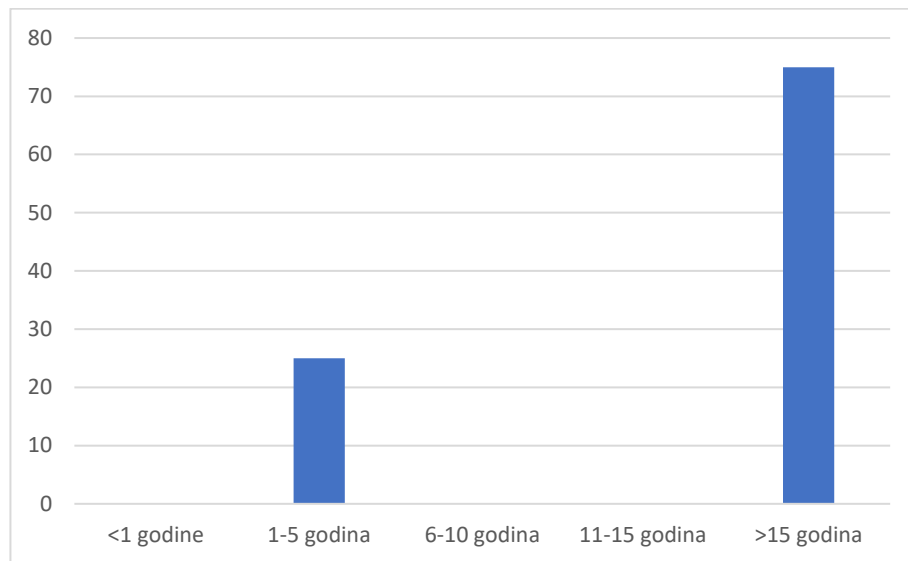
Grafikon 7. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema stupnju obrazovanja (u %)



Izvor: M. Šimić Šarić, N. Krstičević, „Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj“, *Ekonomska misao i praksa*, no. 1, 2018., str. 259

Grafikon 7 ukazuje na to da 75% poslovnih anđela u Hrvatskoj ima visoku stručnu spremu (VSS), dok 25% njih ima višu stručnu spremu (VŠS).

Grafikon 8. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema poduzetničkom iskustvu (u%)

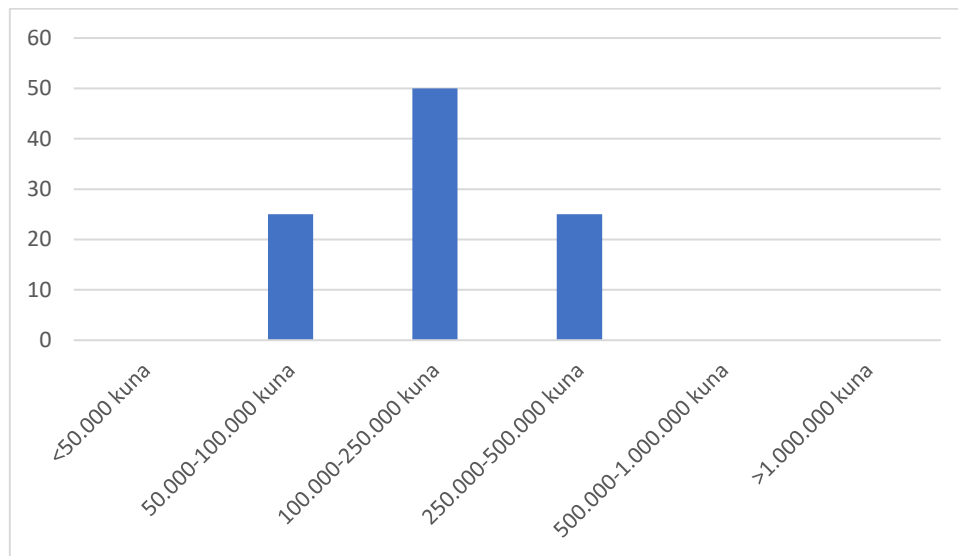


Izvor: M. Šimić Šarić, N. Krstičević, „Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj“, *Ekonomski misao i praksa*, no. 1, 2018., str. 259

„Poduzetničko iskustvo koje je od ključne važnosti za poslovnog anđela i u ovom istraživanju se pokazuje značajnim, jer svi anketirani poslovni anđeli potvrdili su kako posjeduju poslovno/poduzetničko iskustvo.“³³ Grafikon 8 prikazuje dužinu investicijskog iskustva kojeg imaju hrvatski poslovni anđeli, te 75% anketiranih poslovnih anđela ima preko 15 godina iskustva, dok 25% poslovnih anđela ima 1-5 godina investicijskog iskustva.

³³M. Šimić Šarić i N. Krstičević, „Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj“, *Ekonomski misao i praksa*, no. 1, 2018., str. 259, <https://hrcak.srce.hr/202282> (pristupljeno 22.07.2020.)

Grafikon 9. Veličina ulaganja poslovnih anđela u Hrvatskoj (u%)



Izvor: M. Šimić Šarić, N. Krstičević, „Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj“, *Ekonomska misao i praksa*, no. 1, 2018., str. 260

Grafikon 9 prikazuje kako je prosječna veličina ulaganja za većinu poslovnih anđela u Hrvatskoj između 100.000,00 i 250.000,00 kuna, dok ostali prosječno ulažu između 50.000,00 i 100.000,00 kuna te od 250.000,00 do 500.000,00 kuna.

U okviru istraživanja istražena su i ostala obilježja ulaganja poput: broja poduzetih ulaganja, industrije u koju investiraju, faze u kojoj se poduzeće nalazi u trenutku ulaganja, zemljopisnom položaju, te razlozi/motivi/kriteriji koji su značajni za poduzimanje ulaganja.

Rezultati istraživanja ostalih obilježja ulaganja pokazuju da je 50% anketiranih poduzelo između jednog i tri ulaganja, a ostalih 50% je poduzelo više od 10 ulaganja. Nadalje, istraživanje je pokazalo da jednako investiraju u industrije u kojima imaju poduzetničko iskustvo i u industrije za koje ne posjeduju prethodno poduzetničko iskustvo. Što se tiče faze ulaganja rezultati pokazuju kako poslovni anđeli preferiraju ulaganje u fazi razvoja poduzeća te je najviše investicija na području grada Zagreba, zatim centralne Hrvatske i sjeverne Hrvatske. Kao značajan razlog za poduzimanje ulaganja smatraju ljude koji vode poduzeće i tržište.

4.2. Primjer hrvatskog poslovnog anđela

Za primjer je postojala intencija provođenja primarnog istraživanja jer se pokušalo stupiti u kontakt s tvrtkom koja je surađivala s poslovnim anđelom, te je postojala namjera intervjuiranja poslovnog anđela. Kako se nije uspjelo stupiti u kontakt ni s poduzećem ni s poslovnim anđelom, u nastavku je naveden primjer hrvatskog poslovnog anđela na temelju podataka dostupnih na internetu, tj. primjer je temeljen na sekundarnom istraživanju.

Hrvoje Prpić je uspješan poduzetnik i poznati hrvatski poslovni anđeo. Jedan je od osnivača Hrvatske mreže poslovnih anđela, osnivač je HGSpota, partner je u Trillenyumu i u offSpaceu, te je investitor u još nekoliko projekata.

Svoj poslovni put je započeo sa 22 godine kada je registrirao tvrtku, a tri godine kasnije je pokrenuo posao. HG Spot je njegova prva tvrtka koja je odmah u početku imala fantastičan rast. Zbog brzine rasta poduzeća i njegov način vođenja se morao prilagođavati. Karakteristike koje ga čine poduzetnikom i zbog kojih ostvaruje uspjehe jest upornost, ambicioznost i prilagodba. U svakom poduzeću ima uspona i padova, tako je i on imao par loših poteza iz kojih je naučio nešto i krenuo dalje. Smatra da je jedna greška nebitna i da se lošim potezima ne treba zamarati već se treba u glavi postaviti pobjednički i padove zaboravljati. Brz je prilikom donošenja odluka, te voli imati kontrolu i voli da je sve obavljeno do najsitnijeg detalja. Međutim, upravo ta njegova brzina smeta njegovim suradnicima. Sami primjer toga je projekt offSpace na kojem je trebao surađivati s osnivačem Iskona Damirom Sabolom s kojim se nije poklopio u brzini jer različito rade. Primjerice, prilikom pronalaska prostora u VMD centru, Sabol je i dalje htio razmatrati druge ponude dok Prpić nije. U offSpace je investirao 200 tisuća eura, a udio u vlasništvu poduzeća mu je manji od 50 posto.

Još jedan primjer projekta u koji je Prpić odlučio investirati je Bonamie, online trgovina koja se bavi prodajom ženske odjeće. Investiranjem u tu tvrtku ostvario je 15 posto vlasništva. Izjava zašto je odlučio investirati u tu tvrtku glasi: „U Bonamie sam odlučio investirati kada sam upoznao njegove mlade osnivače, koji su me podsjetili na dane kada sam počinjao svoju poduzetničku karijeru. Svidjelo mi se što zaista razmišljaju o svakom detalju poslovanja. Kapital im je usporavao rast te sam odlučio pridonijeti

njihovom uspjehu.³⁴ Internet trgovina mladih osnivača Matke Huđa i Martine Jelić je ostvarila uspjeh i danas Bonamie na Instagramu broji preko 30 tisuća pratitelja.

„Projekt Trillanium hrvatskog poduzetnika Hrvoja Prpića uspio je u sklopu crowdfunding kampanje na Seedersu skupiti više od 2 milijuna kuna za svoju platformu za kupovanje u 3D okruženju. Zamišljeno je, naime, da kupci pregledaju proizvode u virtualnim trgovinama tehnologijom virtualne stvarnosti, 3D vizualizacijom, ali i preko mobilnih platformi.“³⁵ Investitori su za uzvrat dobili malo manje od 8 posto udjela vlasništva Trillaniuma. To je bio najveći uspjeh crowdfundinga u Hrvatskoj jer su uspjeli skupiti 100% i ušli u overfunding. Ideja za ovaj projekt je nastala prije 11 godina, a prvi ozbiljniji korak se dogodio 2015. godine kada su potpisali ugovor s britanskim ASOS-om (As Seen On Screen), najvećom svjetskom online trgovinom.

„Hrvoje Prpić je sam dao 50 tisuća funti. Drugi na listi je Nikola Serdar s 20 tisuća funti. Slijede: tvrtka Aguatera (17.400 funti), High Tech Engineering Center iz Srbije (10 tisuća funti), Davorin Štetner (7.000 funti), Hrvoje Kraljević (5.000 funti), John Ryan (2.100 funti), Stephen Ashurst iz Londona (3.000 funti) i Dejan Grbić (1.500 funti). S po 1.100 funti projekt financiraju Mihovil Barančić, Damir Kaluđer, Damir Mujić i Damir Sabol (osnivač Iskona, poznat po aplikaciji Photomath). Na popisu ima još investitora no nisu željeli otkriti svoj identitet.“³⁶ Očekuje se da će oko 2025. godine kupci moći putem Trillaniuma “isprobavati” odjeću.

„Prpićeva tvrtka registrirana je u Engleskoj, a preselio je sjedište nakon borbe s Poreznom upravom i kako je tada rekao, nepravedne kazne koja ga je, ali i brojne druge poduzetnike sa sličnim problemom, otjerala iz Hrvatske.“³⁷ Isto tako poučen ponašanjem Porezne uprave nije se želio upustiti u otvaranje poduzeća koje bi opet bilo na udaru inspekcija, a u Hrvatskoj nije mogao pronaći prikladnog partnera, pa je odlučio razvoj Trillaniuma nastaviti u Beogradu. Prpić je 2016. godine odlučio da će

³⁴Poslovni.hr, 2017., „Nova investicija poslovnog anđela Hrvoja Prpića“ <https://www.poslovni.hr/poduzetnik/nova-investicija-poslovnog-anela-hrvoja-prpica-331404> (pristupljeno 04.06.2020.)

³⁵Večernji.hr: Lubina, K., „Hrvoje Prpić uspio prikupiti dva milijuna kuna za projekt Trillanium“, 2015. Dostupno na: <https://www.vecernji.hr/techsci/hrvoje-prpic-uspio-prikupiti-dva-milijuna-kuna-za-projekt-trillanium-1017987> (04.06.2020.)

³⁶Tportal.hr, „Tko su ljudi koji su Prpiću dali dva milijuna kuna“, 2015. <https://www.tportal.hr/biznis/clanak/tko-su-ljudi-koji-su-hrvoju-prpicu-dali-dva-milijuna-kuna-20150807> (pristupljeno 04.06.2020.)

³⁷Večernji.hr: Lubina, K., „Hrvoje Prpić uspio prikupiti dva milijuna kuna za projekt Trillanium“, 2015. Dostupno na: <https://www.vecernji.hr/techsci/hrvoje-prpic-uspio-prikupiti-dva-milijuna-kuna-za-projekt-trillanium-1017987> (04.06.2020.)

dvije tvrtke u Hrvatskoj zatvoriti, za druge dvije je odlučio prodati udjele, dok je jednu ostavio do pojave nekog investitora. Do te odluke je došao zbog pravne nesigurnosti i loše poslovne klime u Hrvatskoj, a sporo pravosuđe, državnu upravu i pritisak inspekcija i poreznika smatra temeljnim krivcima. „Hrvatska startup tvrtka koja je također nezadovoljna sustavom Hrvatske je tvrtka Bellabeat koja je izjavila da sustavi u Hrvatskoj su formirani na način da mlade tvrtke obeshrabruju umjesto da im pruže podršku.“³⁸

³⁸Telegram.hr: Zemunović, R., „Osnivač HG SPOT-a, Hrvoje Prpić, najavio konačan odlazak iz Hrvatske“, 2016. Dostupno na: <https://www.telegram.hr/politika-kriminal/osnivac-hg-spot-a-hrvoje-prpic-najavio-konacan-odlazak-iz-hrvatske/> (04.06.2020.)

ZAKLJUČAK

Poslovni anđeli su bogati pojedinci koji financiraju start-up projekte, a temeljem svog iskustva, znanja i vještina pružaju podršku poduzeću za daljnji razvoj poslovanja. Ovisno o fazi u kojoj poslovni anđeo započinje suradnju s određenim poduzećem ovisit će i udio koji poslovni anđeo dobiva za pruženu pomoć poduzeću, a svoj profit ostvaruju prodajom vlasničkog udjela. Pretežno investiraju u onaj sektor u koji su već ulagali, odnosno u onaj u koji već imaju iskustva i kojeg razumiju, ali i u regiju koju poznaju. Najviše investiraju u IT usluge, biotehnologiju, softvere, zdravstvo i energetiku. U pravilu ulažu iznose između 20.000 i 100.000 eura, ali moguća su i veća ulaganja ako je u projekt uključen veći broj poslovnih anđela.

Poslovni anđeli imaju različite motive prilikom ulaganja, ali njihov glavni razlog ulaganja je ostvarivanje profita, ali i pomaganje poduzetnicima u ostvarivanju rasta poduzeća. Osim toga, također ih motivira zabava i zadovoljstvo, ali i osjećaj socijalne odgovornosti.

Prilikom suradnje s poslovnim anđelima, poduzeće zajedno s poslovnim anđelom donosi važne odluke, tako da poslovni anđeo ima određenu kontrolu nad poduzećem te postoji mogućnost da će on vršiti pritisak na poduzeće kako bi se ostvarili ciljevi unutar nekoliko godina. Zbog toga je važno da prije upuštanja u zajedničku suradnju, da je poduzetnik siguran da će moći dozvoliti nekome koga ne poznaje da donosi važne odluke za poduzeće.

Ulaganje poslovnih anđela ima značajan utjecaj na gospodarstvo određene zemlje, pa je zbog toga važna potpora vlade mrežama poslovnih anđela koje bi trebale uvesti određene mjere kako bi privukle, odnosno potaknule njihovo investiranje. Hrvatska je primjer države koja nema razvijene sustave koji bi pružili podršku tvrtkama. Upravo je hrvatski poslovni anđeo Hrvoje Prpić odlučio zatvoriti svoje dvije tvrtke u Hrvatskoj zbog pravne nesigurnosti, loše poslovne klime, sporog pravosuđa itd. Iako se u Hrvatskoj poboljšava pristup bankarskim kreditima, alternativni izvori financiranja su i dalje nedovoljno razvijeni. Važnu ulogu za njihov razvoj ima država. To se može postići mjerama kao što su porezni poticaji i stvaranjem fondova za zajednička ulaganja. Hrvatska bi se također mogla i ugledati na druge zemlje te usvojiti njihov program s kojim su ostvarile uspjeh. No, za takvo nešto nije zajamčen uspjeh jer je u svakoj zemlji drugačija situacija. Primjerice, primjenom talijanskog programa „Ingenium Funds“ čiji

je cilj bio podržavanje start-upova, poticanje rasta inovativnih poduzeća u visoko tehnološkoj industriji te privlačenje privatnih investitora u regiji, Hrvatska bi možda mogla ostvariti uspjeh kao i Italija koja je aktivnim upravljanjem fondom dovela do više razine uključivanja poslovnih anđela, te je program doprinio stvaranju boljeg poduzetničkog ekosustava.

Analizom statističkih podataka tržišta Europe došlo se do zaključka da upravo poslovni anđeli predstavljaju najveći udio na tržištu ulaganja sa 7,45 milijardi eura u 2018. godini te je iste godine zabilježeno 482 aktivne mreže poslovnih anđela. U razdoblju od 2017. do 2018. godine prosječna ulaganja po kompaniji su porasla za 10 %, prosječni iznos ulaganja na razini BAN-a također bilježi porast u 2018. godini na 1,81 milijuna eura, dok mali pad se bilježi kod pojedinačne investicije anđela. Što se tiče ulaganja poslovnih anđela, Ujedinjeno Kraljevstvo je na vodećoj poziciji sa 109,4 milijuna eura ulaganja u 2018. godini, zatim Njemačka sa 86,6 milijuna eura i Španjolska sa 58,7 milijuna eura. Znatno dio tržišta anđela bilježi rast, osobito srednja i istočna Europa, dok neka razvijena tržišta poput Francuske bilježi pad za 41,27% u 2018. godini.

Djelovanjem Hrvatske mreže poslovnih anđela nastoji se povećati svijest o važnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj. Temeljni ciljevi CRANE-a su poticanje inovativnog poduzetništva u Hrvatskoj, pomaganje poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji inovativnih projekata i pružanje pomoći za realizaciju inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal. Temeljem istraživanja o obilježjima hrvatskih poslovnih anđela može se zaključiti da dominiraju poslovni anđeli muškog spola i da su visoko obrazovani. Prosječna dob je između 55 i 64 godina i posjeduju prethodno poduzetničko iskustvo te je prosječna veličina ulaganja za većinu poslovnih anđela između 100.000,00 i 250.000,00 kuna. Primjer koji je naveden u radu je rezultat sekundarnog istraživanja zbog nemogućnosti stupanja u kontakt ni s poduzećem koje je surađivalo s poslovnim anđelom ni s samim poslovnim anđelom.

Poslovni anđeli se međusobno razlikuju, neki su nestrpljivi pa su više usredotočeni na to kako bi na što brži način ostvarili svoj cilj, pa zbog toga možda neće davati prave savjete i smjernice za postizanje uspjeha poduzeća. Međutim s pravim partnerstvom se može ostvariti veliki uspjeh. Upravo zbog toga je bitno prikupiti informacije o karakteru i ugledu poslovnog anđela s kojim se planira suradnja, kao što i sam poslovni anđeo prikuplja informacije o poduzeću i sektoru u koji ulaže.

SAŽETAK

Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici koji ulažu svoj novac i znanje u projekte visokog rizika u zamjenu za vlasnički udio. Većinom ulažu u informatičke usluge, zdravstvo, biotehnologiju i energetiku. Rad se bavi analizom obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj i Europi te analizom njihova ulaganja u zemljama Europe. Poslovni anđeli imaju veliki utjecaj na razvoj gospodarstva neke zemlje, te je zbog toga važna potpora vlade koja bi svojim mjerama mogla potaknuti i privući investitore. Povećanje svijesti o važnosti poslovnih anđela u Hrvatskoj se nastoji postići djelovanjem CRANE-a.

Ključne riječi: poslovni anđeli, uspješni poduzetnici, ulaganje, Hrvatska, Europa, potpora vlade, CRANE

SUMMARY

Business angels are successful entrepreneurs who invest their money and knowledge in high-risk projects in exchange for an equity stake. They mostly invest in IT services, healthcare, biotechnology and energy. The text discusses the analysis of the characteristics of business angels in Croatia and Europe. The text also analyzes their investments in European countries. Business angels have a big impact on development of a country's economy and that's why government support is important, because their support can encourage and attract investors. Raising awareness of the importance of business angels in Croatia strives to be achieved through the work of CRANE.

Keywords: business angels, successful entrepreneurs, investment, Croatia, Europe, government support, CRANE

LITERATURA

Knjige:

1. Arundale, K., Raising venture capital finance in Europe: A practical guide for business owners, entrepreneurs and investors, London i Philadelphia, Kogan Page, 2007. Dostupno na: [https://books.google.hr/books?id=cfRBoYM78pMC&pg=PA122&lpg=PA122&dq=MIT+Entrepreneurship+Centre+categorization+of+business+angels&source=bl&ots=OYnk-WRIXA&sig=ACfU3U3yl0wzw-PKfE_C7MXjc5JuKvQWbA&hl=hr&sa=X&ved=2ahUKEwidvd2KytrpAhWLxosKHbckCakQ6AEwAHoECAgQAQ#v=onepage&q=MIT%20Entrepreneurship%20Centre%20categorization%20of%20business%20angels&f=false\(30.05.2020.\)](https://books.google.hr/books?id=cfRBoYM78pMC&pg=PA122&lpg=PA122&dq=MIT+Entrepreneurship+Centre+categorization+of+business+angels&source=bl&ots=OYnk-WRIXA&sig=ACfU3U3yl0wzw-PKfE_C7MXjc5JuKvQWbA&hl=hr&sa=X&ved=2ahUKEwidvd2KytrpAhWLxosKHbckCakQ6AEwAHoECAgQAQ#v=onepage&q=MIT%20Entrepreneurship%20Centre%20categorization%20of%20business%20angels&f=false(30.05.2020.))
2. Dračić, I., Poslovanje poduzeća i poduzetničko okruženje, Varaždin, Hrvatski zavod za zapošljavanje, 2012. Dostupno na: <https://www.hzz.hr/UserDocImages/Business%20enterprise%20and%20entrepreneurial%20environment%20-%20final.pdf>
3. Kolaković, M., Poduzetništvo u ekonomiji znanja, Zagreb, Sinergija nakladništvo d.o.o., 2006.
4. Škrtić, M., Poduzetništvo, Zagreb, Sinergija nakladništvo d.o.o., 2006.
5. Škrtić, M., Mikić, M., Poduzetništvo, Zagreb, Sinergija nakladništvo d.o.o., 2011.

Internet izvori:

1. APP-RAY - <https://app-ray.co/about/> (pristupljeno 29.07.2020.)
2. AAIA – AUSTRIAN ANGEL INVESTORS ASSOCIATION, „Coronavirus – information and advice for business angels“, 2020., https://aaia.at/aaia_blog/coronavirus-what-business-angels-need-to-know/ (pristupljeno 02.09.2020.)
3. Business.com: Jiang, W., „Differences between an angel investor and a venture capitalist“, 2017. Dostupno na: <https://www.business.com/articles/angel-investors-vs-venture-capitalists/> (30.05.2020.)
4. Business Angels Europe.com, <https://www.businessangelseurope.com/copy-of-members> (29.07.2020.)

5. BrandonGaille.com: Gaille, B., „16 pros and cons of angel investors“, 2016. Dostupno na: <https://brandongaille.com/16-pros-and-cons-of-angel-investors/> (31.05.2020.)
6. BIC- Poslovno inovacijski centar Vukovar: Izvori financiranja start-up poduzeća, http://bic-vukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf (18.04.2020.)
7. CEPOR – centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: Izvešće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2019., <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-HR-WEB.pdf> (18.04.2020.)
8. CEPOR – Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom? GEM Hrvatska 2018., <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2019/04/GEM2018zaweb.pdf> (18.04.2020.)
9. CRANE - <http://crane.hr/> (18.04.2020.)
- <http://crane.hr/investicije/> (29.07.2020.)
10. EBAN - <https://www.eban.org/about-us/> (22.07.2020.)
11. EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, <http://eban.img.musvc1.net/static/90357/documenti/ConsoleDocuments/Statistics%202018%20Compendium%20-%20FINAL.pdf> (04.06.2020.)
12. HUB ANALIZA – Investicije u Hrvatskoj <https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/HUB%20ANALIZA%2067%20-%20Investicije%20u%20Hrvatskoj.pdf> (pristupljeno 22.07.2020.)
13. Jutarnji list: Milovan, A., „Prosječni poslovni anđeo u našoj regiji ima 43 godine, udio žena oko 30 posto“, 2019. Dostupno na: <https://novac.jutarnji.hr/makro-mikro/prosjecni-poslovni-andeo-u-nasoj-regiji-ima-43-godine-udio-zena-oko-30-posto/8636696/> (05.06.2020.)
14. LinkedIn, <https://ec.linkedin.com/in/hprpic> (04.06.2020.)
15. LikeRi.hr - <https://www.likeri.hr/o-nama/index.html> (29.07.2020.)
16. Medium.com, „What really motivates angel investors“, 2016. Dostupno na: <https://medium.com/the-serial-entrepreneurs/get-startup-investment-what-really-motivates-angel-investors-306bf847002f> (29.05.2020.)
17. Medium.com, „Business angels and venture funds: what is the difference?“, 2019. Dostupno na: <https://medium.com/startup-jedi/business-angels-and->

- [venture-funds-what-is-the-difference-and-which-one-should-you-address-to-if-d80c1e89d8da](#) (30.05.2020.)
18. Netokracija.com: Biberović, M., „Za Prpićev Trillenius nismo čuli godinama, isprobat ćete ga 2025. – što je odlično!“, 2015. Dostupno na: <https://www.netokracija.com/trillenius-asos-hrvoje-prpic-96816> (04.06.2020.)
19. P-portal.net: Arbutina, P., „Hrvoje Prpić: Prodajemo budućnost za sadašnjost“, 2015. Dostupno na: <https://p-portal.net/hrvoje-prpic-prodajemo-buducnost-za-sadasnjost/> (03.06.2020.)
20. Poslovni.hr: Ivezić, B., „Hrvoje Prpić: Zbog porezne presije razvoj Trilleniuma povjerio sam srpskoj tvrtki“, 2015. Dostupno na: <https://www.poslovni.hr/hrvatska/hrvoje-prpic-zbog-porezne-presije-razvoj-trilleniuma-povjerio-sam-srpskoj-tvrtki-288598> (04.06.2020.)
21. Poslovni.hr, „Nova investicija poslovnog anđela Hrvoja Prpića“, 2017. <https://www.poslovni.hr/poduzetnik/nova-investicija-poslovnog-anela-hrvoja-prpica-331404> (04.06.2020.)
22. Ramadani, V., „Business angels: who they really are“, 2009., <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jsc.852> (29.05.2020.)
23. Rep.hr, „INTERVJU - HRVOJE PRPIĆ: Mislio sam da će s HG Spotom biti puno lakše“, 2010. <http://www.rep.hr/vijesti/poduzetnistvo/intervju-hrvoje-prpic-mislio-sam-da-ce-s-hg-spotom-bit-puno-lakse/1697/> (04.06.2020.)
24. Rep.hr, „Započelo testiranje Trilleniuma“, 2009. <http://www.rep.hr/vijesti/internet/zapocelo-testiranje-trilleniuma/950/> (04.06.2020.)
25. Startups.com, „Angel investors vs venture capitalists“, 2019. <https://www.startups.com/library/expert-advice/angel-investors-vs-venture-capitalists> (31.05.2020.)
26. StartupGrind: Newlands, M., „Pros and cons of using an angel investor to fund a startup“ Dostupno na: <https://www.startupgrind.com/blog/pros-and-cons-of-using-an-angel-investor-to-fund-a-startup/> (31.05.2020.)
27. SiliconCanals, „The 5 main pros and cons of using Angel Investors to fund your startup“, 2019. <https://siliconcanals.com/news/startups/the-5-main-pros-and-cons-of-using-angel-investors-to-fund-your-startup/> (31.05.2020.)

28. sifted.eu – Lewin, A., „What’s happened to the angels?“, 2020., <https://sifted.eu/articles/angel-investing-startups-europe-covid/> (pristupljeno 02.09.2020.)
29. Tportal.hr: Barišić, I., „Davorin Štetner u upravnom odboru najjače svjetske organizacije poslovnih anđela“, 2018. Dostupno na: <https://www.tportal.hr/biznis/clanak/davorin-stetner-u-upravnom-odboru-najjace-svjetske-organizacije-poslovnih-andela-20180626/print> (18.04.2020.)
30. Tportal.hr, „Tko su ljudi koji su Hrvoju Prpiću dali dva milijuna kuna“, 2015. <https://www.tportal.hr/biznis/clanak/tko-su-ljudi-koji-su-hrvoju-prpicu-dali-dva-milijuna-kuna-20150807> (04.06.2020.)
31. Telegram.hr: Zemunović, R., „Osnivač HG SPOT-a, Hrvoje Prpić, najavio konačan odlazak iz Hrvatske“, 2016. Dostupno na: <https://www.telegram.hr/politika-kriminal/osnivac-hg-spot-a-hrvoje-prpic-najavio-konacan-odlazak-iz-hrvatske/> (04.06.2020.)
32. Thebalance.com: Amadeo, K., „Year-Over-Year explained with its pros and cons“, 2020. Dostupno na: <https://www.thebalance.com/year-over-year-yoy-growth-calculation-definition-3305970> (pristupljeno 05.09.2020.)
33. Understanding the Nature and Impact of the business angels in Funding Research and Innovation, Final Report, Business Angel Funding, Directorate European Commission/DG CNECT – F1 Innovation Unit, http://www.eban.org/wp-content/uploads/2017/11/Final-Report_Understanding-the-Nature-and-Impact-of-the-business-angels-in-Funding-Research-and-Innovation_FV.pdf (05.06.2020.)
33. Večernji.hr: Lubina, K., „Hrvoje Prpić uspio prikupiti dva milijuna kuna za projekt Trillanium“, 2015. Dostupno na: <https://www.vecernji.hr/techsci/hrvoje-prpic-uspio-prikupiti-dva-milijuna-kuna-za-projekt-trillanium-1017987> (04.06.2020.)

Članci u časopisima:

1. Garača, N., Marjanović, I., „Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu“, Praktični menadžment: stručni časopis za teoriju i praksu menadžmenta, vol. 1, no. 1., 2010., <https://hrcak.srce.hr/67845> (29.05.2020.)
2. Knežević, D., Has, M., „Financiranje malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj i usporedba s Europskom unijom“, Obrazovanje za poduzetništvo –

- E4E: znanstveno stručni časopis o obrazovanju za poduzetništvo, vol. 8, no.1, 2018., <https://hrcak.srce.hr/202736> (18.04.2020.)
3. Morrissette S. G., „A profile of Angel Investors“, The Journal of Private Equity, 2007.,
[https://eclass.aueb.gr/modules/document/file.php/LOXR116/02%20Venture%20Capital/Articles/Morrissette_\(07\)_JPE.pdf](https://eclass.aueb.gr/modules/document/file.php/LOXR116/02%20Venture%20Capital/Articles/Morrissette_(07)_JPE.pdf) (30.05.2020.)
 4. Ploh, M., „Ograničenja i mogućnosti financiranja malih i srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj“, Financije i pravo, vol. 5, no. 1., 2017.,
<https://hrcak.srce.hr/185842> (29.05.2020.)
 5. Šimić Šarić, M., Krstičević, N., „Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj“, Ekonomska misao i praksa, no. 1, 2018., <https://hrcak.srce.hr/202282> (22.07.2020.)

Zbornik:

1. Šimić, M., „Poslovni anđeli-neformalni riziko kapital“, Zbornik radova 13. međunarodne znanstvene i stručne konferencije „Računovodstvo i menadžment-RiM“, Zagreb, 2012., Dostupno na: <https://www.hrvatski-racunovodja.hr/pub/2012/rim-2012-zbornik-znanstvenih-radova.pdf> (29.05.2020.)

POPIS GRAFIKONA I TABLICA

Popis grafikona:

Grafikon 1. Glavna područja ulaganja u ranoj fazi u Europi, u milijardama €.....	13
Grafikon 2. Broj aktivnih mreža poslovnih anđela u Europi.....	15
Grafikon 3. Prosječna dob europskih poslovnih anđela u 2017. godini.....	18
Grafikon 4. Geografsko područje ulaganja poslovnih anđela.....	21
Grafikon 5. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema spolu (u%).....	30
Grafikon 6. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema dobi (u%).....	30
Grafikon 7. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema stupnju obrazovanja (u%).....	31
Grafikon 8. Poslovni anđeli u Hrvatskoj prema poduzetničkom iskustvu (u%).....	32
Grafikon 9. Veličina ulaganja poslovnih anđela u Hrvatskoj (u%).....	33

Popis tablica

Tablica 1. Vrste poslovnih anđela.....	5
Tablica 2. Prednosti i nedostaci poslovanja s poslovnim anđelima.....	8
Tablica 3. Podjela ulaganja poslovnih anđela prema vidljivom i nevidljivom tržištu.....	14
Tablica 4. Prosječna ulaganja u razdoblju 2014. – 2018. godine na vidljivim tržištima.....	14
Tablica 5. Ulaganja poslovnih anđela po zemljama Europe, statistika vidljivog tržišta.....	16
Tablica 6. Top 5 sektora po regijama.....	20