

# Poslovni anđeli

---

**Marasović, Benjamin**

**Master's thesis / Diplomski rad**

**2021**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **University of Dubrovnik / Sveučilište u Dubrovniku**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:155:561787>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-12-30**



**SVEUČILIŠTE U DUBROVNIKU**  
UNIVERSITY OF DUBROVNIK

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of the University of Dubrovnik](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJ

SVEUČILIŠTE U DUBROVNIKU  
ODJEL ZA EKONOMIJU I POSLOVNU EKONOMIJU

BENJAMIN MARASOVIĆ

**POSLOVNI ANĐELI**

DIPLOMSKI RAD

Dubrovnik, listopad 2021.

SVEUČILIŠTE U DUBROVNIKU  
ODJEL ZA EKONOMIJU I POSLOVNU EKONOMIJU

**POSLOVNI ANĐELI**

DIPLOMSKI RAD

Predmet: Ekonomika poduzetništva

Studij: Poslovna ekonomija

Studijski smjer: Marketing

Mentor: doc.dr.sc. Zorica Krželj - Čolović

Student: Benjamin Marasović

Indeks: 0275045688

Stupanj studija: Diplomski studij

Dubrovnik, listopad 2021.

# Sadržaj

SAŽETAK

SUMMARY

<b>1. UVOD.....</b>	<b>1</b>
1.1. Predmet istraživanja.....	2
1.2. Ciljevi i svrha rada.....	2
1.3. Metodologija istraživanja i hipoteze rada.....	2
1.4. Struktura rada .....	3
<b>2. POJMOVNO DEFINIRANJE POSLOVNIH ANĐELA .....</b>	<b>4</b>
2.1. Pojmovno definiranje .....	4
2.2. Pojava poslovnih anđela i razlozi ulaganja.....	4
2.3. Vrste poslovnih anđela.....	6
<b>3. POVIJESNI PRIKAZ RAZVOJA .....</b>	<b>7</b>
3.1. Povijesni pregled nastanka.....	7
3.2. Razvoj poslovnih anđela.....	7
3.3. Poslovni anđeli u najnovijoj povijesti.....	8
<b>4. ULOGA POSLOVNIH ANĐELA .....</b>	<b>10</b>
4.1. Uloga poslovnih anđela na današnjim tržištima .....	10
4.2. Zanimljivosti vezane uz poslovne anđele .....	10
4.3. Svjetski istaknuti poslovni anđeli .....	11
<b>5. MREŽE POSLOVNIH ANĐELA .....</b>	<b>12</b>
5.1. Općenito o mrežama poslovnih anđela .....	12
5.2. Mreža poslovnih anđela u Europi i u svijetu .....	13
5.2.1. Sektori ulaganja poslovnih anđela .....	19
5.2.2. Najveće organizacije poslovnih anđela .....	24
5.3. Poslovni anđeli u Republici Hrvatskoj .....	25
<b>6. ZAKLJUČAK.....</b>	<b>30</b>
<b>LITERATURA .....</b>	<b>32</b>
<b>PRILOZI .....</b>	<b>34</b>

## SAŽETAK

U današnjem, modernom svijetu, svakodnevno se pokreću nove tvrtke. Neke od njih su inovativne, neke malo manje, isto tako neke su kasnije, u daljnjem poslovanju uspješne, dok je veći dio njih manje uspješan. Da bi se pokrenula neka tvrtka, cijeli niz uvjeta mora biti zadovoljen. Mora biti definirano čime će se tvrtka baviti, hoće li proizvoditi, prodavati, baviti se uslužnim djelatnostima, tko su kupci, dobavljači, poslovni partneri, da li postoji već sigurno tržište, pa se izlazi sa sigurnošću u uspjeh ili se radi o nagađanju kako bi djelatnost tvrtke trebala polučiti uspjeh. Također, mora biti istražen cijeli niz pitanja oko pravnih, političkih, fiskalnih, ekonomskih, društvenih, socijalnih i drugih okruženja neke države. Uz sve to, treba postojati osoba s vjerom u sebe, čvrstih stavova i uvjerenja, te s dobrom poslovnom idejom, odnosno poduzetna osoba koja će to sve pokrenuti i voditi. Međutim, onaj tko ima ideju ne mora nužno biti osuđen na uspjeh, jer uz ideju postoje još mnogi faktori koji mogu utjecati na uspješnost. Jedan od ključnih faktora su financijska sredstva, te znanja i iskustva. Svaki poduzetnik na početku bira na koji će način ući u neki posao. Tako izvori financiranja mogu biti različiti, kao što su krediti, leasing, financiranje od strane poslovnih anđela, Joint Venture, Venture Capital, a izvori znanja također mogu biti različiti kao konzultantske kuće, prijatelji, rodbina, poduzetnici, ali i poslovni anđeli. Izborom poslovnog anđela kao partnera u osnivanju nekog poduzeća i lansiranju nekog proizvoda, prihvaćaju se određena pravila koja su unaprijed dogovorena, a njime se dobiva i financijska pomoć, te znanje i iskustvo. Svaki od načina financiranja nosi neke rizike i određene gubitke, koji se odražavaju kao kamate ili kao dijeljenje dobiti. Tako, ugovaranjem odnosa s poslovnim anđelom, najčešće se dobiju „bespovratna“ sredstva, te sva potrebna znanja kako bi proizvod uspio, a zauzvrat poslovni anđeo dobiva određeni udio u poduzeću, a time i određeni dio profita. Detaljnije o poslovnim anđelima biti će opisano u nastavku rada.

**Ključne riječi: poslovni anđeli, izvori financiranja, ključni faktori financiranja.**

## **SUMMARY**

In today's modern world, new companies are being started every day. Some of them are innovative, some a little less, also some are later, successful in further business, while most of them are less successful. In order to start a company, a whole range of conditions must be met. It must be defined what the company will deal with, whether it will produce, sell, engage in service activities, who are the customers, suppliers, business partners, whether there is already a secure market, so it comes out with certainty of success or speculation to the business of the company should be successful. Also, a whole range of issues around the legal, political, fiscal, economic, social, social and other environments of a state must be explored. In addition to all this, there should be a person with faith in themselves, strong attitudes and beliefs, and with a good business idea, or an enterprising person who will start and run it all. However, one who has an idea does not necessarily have to be doomed to success, because in addition to the idea, there are many other factors that can affect success. One of the key factors is financial resources, and knowledge and experience. Every entrepreneur initially chooses how to get into a business. Thus sources of financing can be different, such as loans, leasing, financing by business angels, Joint Venture, Venture Capital, and sources of knowledge can also be different as consulting houses, friends, relatives, entrepreneurs, but also business angels. By choosing a business angel as a partner in founding a company and launching a product, certain rules are agreed upon in advance, and it also provides financial assistance, as well as knowledge and experience. Each method of financing carries some risks and certain losses, which are reflected as interest or as profit sharing. Thus, by contracting a relationship with a business angel, you usually get a "grant" and all the necessary knowledge to make the product succeed, and in return the business angel gets a certain share in the company, and thus a certain part of the profit. More details about business angels will be described below.

**Keywords: buisness angels, financing source, main funding factors**

## 1. UVOD

Iza kulisa današnjeg poslovnog svijeta, sve veću ulogu preuzimaju poslovni anđeli. Upravo riječ „kulisa“ objašnjava način rada poslovnih anđela, a to je tajnost. Kao takve, teško ih je identificirati i pratiti kroz vrijeme zbog čega je znanje o njima i dan danas oskudno. Međutim, svijest o njihovoj aktivnosti je od 20. stoljeća u porastu. Pokazali su se kao ekonomski važan faktor u razvoju gospodarstva brojnih država jer pružaju financijsku potporu u situacijama kada poduzeća ili start-up projekti svoj poslovni plan trebaju realizirati. Budući da se nakon ratnih zbivanja hrvatsko gospodarstvo sporo oporavlja, a isto tako i nakon svjetske ekonomske krize, tržište poslovnih anđela ne bilježi velike aktivnosti. Kao alternativan izvor financiranja poslovni anđeli u Hrvatskoj još nisu dovoljno poznati i razvijeni. Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici i lideri kompanija koji osiguravaju početni kapital za financiranje poduzetničkih projekata visokog rizika (Makek 2011.).

Poslovni anđeli su skupina individua koji posjeduju poduzetnička iskustva i znanja te uz motive povrata uložениh sredstava imaju i motiv prenošenja znanja na nove poduzetnike. Oni ulaze u vlasničku strukturu i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata. Interes, poslovni anđeli vide u ostvarenju profita, razvoju poduzetničkih inicijativa te entuzijazmu u sudjelovanju u stvaranju nečег novog. Osim ulaganja i mentorstva, poslovni anđeli pomažu kod izgradnje poslovnih procesa stvarajući poduzetnički duh, testiraju vlastite ideje na tržištu te privlače dodatna financiranja (CEPOR, 2016). Poslovni anđeli su najčešće pojedinci, koji ulažu samostalno, ali je moguće i zajedničko ulaganje, tj. ulaganje više anđela istovremeno (engl. *Syndication deal*). Najčešći model ulaganja je onaj gdje poslovni anđeli za ulog dobivaju vlasništvo u tvrtki. (<http://crane.hr/o-nama/>)

Poslovni anđeli u stanju su premostiti investicijski jaz. Njihove investicije nalaze se kako u početnom tako i u stadiju ekspanzije te kao takve mogu imati veliki utjecaj na druge izvore financiranja. Naravno, investicije anđela imaju i prednosti i mane, ali je prihvaćeno mišljenje da prednosti poslovnih anđela znatnije premašuju nedostatke, jer od aktivnog neformalnog tržišta stvaraju preduvjet za snažno poduzetničko gospodarstvo (Rončević A., 2008.). Ulažu u sektore i regije koje poznaju, također organiziraju udruženja ili mreže anđela kako bi povećali svoje investicije i zajedno upravljali portfeljem poduzeća u koja su investirali. Bogata mreža poslovnih partnera, razne vještine i kapital čine ih odličnim učiteljima mladih poduzetnika.

## **1.1. Predmet istraživanja**

Predmet istraživanja vezan je uz stanje poslovnih anđela u Hrvatskoj, Europi te svijetu. Ovaj rad će se baviti pitanjima i samom problematikom načina i razvoja same strukture i djelovanja poslovnih anđela. Za razumijevanje njihove strukture, način funkcioniranja te pogleda u budućnost istih nužno je sagledati cjelokupnu sliku, odnosno napraviti povijesni pregled načina razvoja te aktualno stanje u svijetu.

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

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

## **1.3. Metodologija istraživanja i hipoteze rada**

U radu su korišteni brojni izvori podataka sadržanih u stručnoj literaturi, znanstvenim publikacijama poput članaka, knjiga, Internet izvora. U radu su korištene metode usporedbe, analize, sinteze, indukcije, dedukcije te metoda komparacije.

Također postavljena hipoteza samog rada odnosi se upravo na pitanje utjecaja poslovnih anđela na male poduzetnike. Naime kroz čitav rad istaknut će se uloga i važnost poslovnih anđela . U današnjici mali poduzetnici, mladi s idejama i svi koji imaju želju i volju za napretkom bez ovakvih mogućnosti teško da bi napredovali. Upravo u ulozi i načinu na koji poslovni anđeli sudjeluju i utječu na današnje tržište opravdava se i sam njihov naziv.

Navedene hipoteze će se potvrditi ili opovrgnuti u radu:

*H1 Poslovni anđeli imaju značajnu ulogu u financiranju poduzetnika u RH*

*H2 Razvijene i nerazvijene članice i ne članice u Europskoj Uniji*



## **1.4. Struktura rada**

Diplomski rad je podijeljen u pet tematskih cjelina.

U prvom uvodnom dijelu definiraju se predmet rada, ciljevi rada, metodologija rada i struktura rada po poglavljima. Također se donosi i sažetak rada koji je preveden i na engleski jezik.

U drugoj cjelini riječ je o pojmovnom definiranju pojma poslovnih anđela te vrsta kakvi postoje u današnjici.

U trećoj cjelini istražuje se i donosi povijesni pregled i razvoj poslovnih anđela kroz povijesna razdoblja.

U četvrtoj cjelini riječ je ulozi poslovnih anđela, njihovim načinima funkcioniranja, ulogama i utjecajima.

U petoj cjelini koje se odnosila na mreže poslovnih anđela razrađuju se teme načina nastanka mreža, vrste i uvjeti za pristup istima kako u svijetu tako u Europi te Hrvatskoj.

Na kraju ovog diplomskog rada prikazan je zaključak istog te popis literature.

## **2. POJMOVNO DEFINIRANJE POSLOVNIH ANĐELA**

Poslovni anđeli su uspješni poduzetnici i lideri kompanija koji osiguravaju početni kapital za financiranje poduzetničkih projekata visokog rizika. To je skupina individua koja posjeduju poduzetnička iskustva i znanja te uz motive povrata uložениh sredstava imaju i motiv prenošenja znanja na nove poduzetnike. Oni ulaze u vlasničku strukturu i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata. (CEPOR, 2016.)

### **2.1. Pojmovno definiranje**

Interes poslovni anđeli vide u ostvarenju profita, razvoju poduzetničkih inicijativa te entuzijazmu u sudjelovanju u stvaranju nečег novog (CEPOR, 2016). Osim ulaganja i mentorstva, poslovni anđeli pomažu kod izgradnje poslovnih procesa stvarajući poduzetnički duh, testiraju vlastite ideje na tržištu te privlače dodatna financiranja. Poslovni anđeli su najčešće pojedinci, koji ulažu samostalno, ali je moguće i zajedničko ulaganje, tj. ulaganje više anđela istovremeno (engl. *Syndication deal*). Najčešći model ulaganja je onaj gdje poslovni anđeli za ulog dobivaju vlasništvo u tvrtki. Neke države potiču takva ulaganja uvođenjem poreznih olakšica. CRANE (CROatian Business Angels NEtwork) je krovno hrvatsko udruženje poslovnih anđela koje okuplja privatne investitore koji su zainteresirani za ulaganje u inovativne tvrtke u fazi razvoja. Udruga je pokrenuta 2008. godine kao inicijativa više partnerskih institucija. Od osnivanja Udruge do kraja 2015. godine ukupno je investirano više od 23 milijuna kuna što pokazuje slabu razvijenost ovog oblika financiranja. Preduvjet za veća ulaganja je stvaranje poticajnog poslovnog okruženja i poreznih olakšica za takvu vrstu ulaganja. Najnoviji podaci pokazuju da samo 2% brzorastućih i isto toliko ne rastućih poduzeća koristilo je poslovne anđele u Republici Hrvatskoj (istraživanje prema: Global Enterprenur ship 2017.)

### **2.2. Pojava poslovnih anđela i razlozi ulaganja**

Njihova se pojava najčešće vezuje za krizne situacije i rizične pothvate. Oni ulaze u vlasnički udio pružajući pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata. Nadalje, čuvaju svoju privatnost, ulažu u sektore koje razumiju i regije koje su im poznate, a nastupaju preko grupa

„poslovnih anđela“ ili „mreža poslovnih anđela“. Najveća vrijednost im je “pametno financiranje” - pružanje ekspertize, vještina i poslovnih kontakata.

Najčešći razlozi zašto poslovni anđeli ulažu su Mason, (C.M. 2011) :

- profit,
- poslovna aktivnost,
- poticanje poduzetništva,
- zabava u stvaranju nove vrijednosti.

Svaki poslovni anđeo u Europi u prosjeku ima jednu investiciju godišnje, dok postoje i oni koji bilježe 4 i više investicija godišnje. Današnji poslovni anđeli sve su sličniji „venture kapitalistima“, ali se razlikuju po tome što osim već spomenutih ulaganja prvenstveno u start-up poduzeća ulažu manje sume od „venture kapitalista“ i što ulažu u lokalne ili rjeđe regionalne projekte i brzorastuće biznise (informatiku, telekomunikacije i sl.). Oni su jako probirljivi i prihvaćaju jako mali broj od ponuđenih projekata financiranja, očekuju kratak rok višestruko većeg povrata inicijalnih ulaganja i visok godišnji prinos na ta ulaganja (čak i do 40 i 50%) (Figar. N, 2010). Obavezno žele uz novac ulagati i u svoje profesionalno znanje, pa se otud sve češće nazivlju i „profesionalnim investitorima“. Vjerojatno najveća im razlika ta što ne vole transparentnost, odnosno ne vole biti poznati u javnosti kao investitori, ali to ne znači da izbjegavaju svoje porezne i druge obaveze prema državi.

Donoseći samostalno odluku o investiranju poslovni anđeli moraju imati kontakte koji će im omogućiti priljev novih investicijskih prilika, ali i posjedovati analitičke vještine kako bi bili sposobni procijeniti u koja mlada poduzeća i poduzetničke ideje treba investirati. Osim gore navedenih aktivnih načina ulaganja poslovni anđeli mogu to činiti i pasivno. Pasivni način ulaganja predstavlja ulaganje u ona poduzeća koja kotiraju na burzi kroz kupnju njihovih financijskih instrumenata (umjesto stalne uključenosti poslovnih anđela u sam rad poduzeća u koja ulažu). Krajnji cilj svakog ulaganja, pa tako i kod poslovnih anđela je najčešće profit.

Do financijskog povrata mogu doći na jedan od sljedećih načina (Rončević A., 2008.str. 117):

- ponudom osnivaču da otkupi njihov udjel,
- prodajom svog udjela nekom od fondova rizičnog kapitala ili
- otpisom.

Investicije poslovnih anđela imaju početnom i ekspanzijskom stadiju te kao takve mogu imati veliki utjecaj na druge izvore financiranja, uključujući i bankovne kredite i formalni rizični kapital. Iako investicije anđela imaju i prednosti i mane, opće je prihvaćeno mišljenje da prednosti poslovnih anđela premašuju njihove nedostatke, stvarajući od aktivnog neformalnog tržišta poduzetničkog kapitala preduvjet za snažno poduzetničko gospodarstvo. (Giurca Vasilescu, Business Angels: Potential Financial Engines For Start-Up; članak)

### **2.3. Vrste poslovnih anđela**

S obzirom na karakteristike poslovnih anđela razlikuju četiri skupine poslovnih anđela (Garača i Marjanović, 2010, str. 78):

1. Anđeli poduzetnici (engl. entrepreneur angels) imaju iskustvo poduzetničkog pothvata, ali u nekom drugom različitom sektoru od onog u koji ulažu,
2. Operativni anđeli (engl. operational angels) imaju iskustva i znanja stečena u određenoj industriji, ali i radeći u velikim poduzećima. Nedostaju im možda iskustva u malim, tek osnovanim poduzećima,
3. Financijski anđeli (engl. financial angels) investiraju isključivo radi ostvarivanja povrata na uložena financijska sredstva. (Cvijanović, Marović, 2008)

Anđeli čuvari (engl. guardian angels) donose i poduzetničko iskustvo i poznavanje određene industrije. Oni su osobe koje su bile uspješni poduzetnici u istom sektoru u koji žele ponovno ulagati,

### **3. POVIJESNI PRIKAZ RAZVOJA**

Pretečom ulaganja poslovnih anđela navode se putovanja Marca Pola u 13. stoljeću i Kristofora Kolumba u 15. stoljeću.

Kratki prikaz povijesti poslovnih anđela (Šimić, Šarić, 2015.):

- započinje 1874., Alexander Graham Bell bio je potpomognut sredstvima poslovnih anđela kako bi osnovao Bell Telephone Company,
- 1903., pet poslovnih anđela pomoglo je Henryju Fordu s 40.000\$, - 1977. u tvrtku Apple Computers poslovni anđeo uložio je 91.000\$,
- 1978. inicijalna ulaganja za tvrtku Body Shop upravo počinju od poslovnog anđela.

#### **3.1. Povijesni pregled nastanka**

Prvi puta pojam poslovnog anđela pojavio se u SAD-u na kazališnim daskama Broadwayja 1978. godine kada su moćni pojedinci osiguravali novac redateljima za održavanje kazališnih priredbi da bi poslije sudjelovali u podjeli dobiti. (Ramadani.,2009)

Prvi koji je u svojim studijama tadašnje američke investitore nazvao poslovnim anđelima bio je sveučilišni profesor William Wetzel. Upravo taj simbolični naziv zadržao se sve do danas.

Kontaktiranje poslovnih anđela tada je se moglo: preporukom ostalih kompanija i/ili poduzetnika, konferencijama, simpozijima te sastancima s udruženim anđelima 25(Ramadani, 2009.).

#### **3.2. Razvoj poslovnih anđela**

Godine 1999., dolazi do ideje o povezivanju uspješnih poduzetnika s ambicioznim poduzetnicima, kojima je potrebna pomoć u ranoj fazi poslovne ideje i tada je osnovana Europska mreža poslovnih anđela - EBAN. Predsjednik Europske mreže poslovnih anđela (EBAN) bio je Paulo Andrez, ujedno i član Upravnog odbora Portugalske federacije poslovnih anđela i savjetnik brojnih europskih vlada po pitanju investiranja u ranim fazama poslovanja. Godine 2007. obnašao je funkciju predsjednika svjetskog foruma poslovnih anđela čijom

odlukom je osnovana Svjetska mreža poslovnih anđela (World Business Angel Association - WBAA).

Tri godine kasnije, odnosno godine 2010. sudjelovao je u uvođenju poreznih olakšica za poslovne anđele u Portugalu, a svoj uspješni model koristio je za savjetovanje brojnih europskih vlada. Od 2012. do 2014. godine bio je predsjednik Europske mreže poslovnih anđela, dok je u svibnju 2014. godine dobio titulu predsjednika emeritusa Europske mreže poslovnih anđela. U ulozi poslovnog anđela investirao je u preko 12 kompanija. Najuspješniju investiciju ostvario je 2010. godine kada je investirao startup koji se bavi proizvodnjom industrijske smole, te je prve godine poslovanja tvrtka ostvarila 25 milijuna eura prihoda (<https://www.eban.org/>).

Godine 2008. nastala je i Hrvatska inačica osnivanjem udruge Crane, hrvatske mreže poslovnih anđela. Crane je neprofitna udruga koja okuplja poslovne anđele iz Hrvatske i inozemstva koji su spremni ulagati u kreativne projekte koji imaju velik početni potencijal.

### **3.3. Poslovni anđeli u najnovijoj povijesti**

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

1. Poduzetnici koji već imaju uspješno poduzeće iza sebe i žele investirati u neki novi projekt. Kompanije koje generiraju veliku količinu gotovine, te traže idealnog kandidata, odnosno poduzeće koje bi pomoglo u rastu.
2. Mladi investitori koji umjesto da osnuju vlastito poduzeće, investiraju i tuđu ideju i zajedno razvijaju posao.
3. Konzultanti koji žele veću nagradu za posao, a ne samo plaću za svoje usluge.
4. Poduzetnici u mirovini koji traže nove poslovne izazove.

Kriteriji prema kojima poslovni anđeli odabiru projekt i realiziraju investiciju su sljedeći (<http://www.crane.hr>, 18.09.21.):

1. Kvalitetan opis projekta/ poslovni plan/ prezentacija,
2. Snažan poduzetnik i kvalitetan tim,
3. Snažan tržišni potencijal projekta ili proizvoda,
4. Omogućena suradnja, odnosno spremnost poduzetnika na uključivanje poslovnog anđela,
5. Realna evaluacija projekta prije investicije.

Najčešće ulažu vlastiti novac, što ih znatno razlikuje od specijaliziranih fondova. Njihova ulaganja visoko su rizična i iz tog razloga zahtijevaju visok povrat na investiciju. Uvijek su u potrazi za ulaganjima koja će im se vratiti deseterostruko kroz pet godina, međutim, kad se uzmu u obzir propale investicije i vrijeme koje je potrebno da investicija postane isplativa, stopa isplativosti u počecima dosta je niska, svega oko 20 do 30 posto (internetski članak: Alpha capitalis, 18.09.21.). Polje djelovanja nemaju točno definirano, međutim najviše ulažu u zdravstvo, softvere, biotehnologiju, energetiku i IT usluge.

## **4. ULOGA POSLOVNIH ANĐELA**

Poslovni anđeli sve su važniji kao investitori koji pomažu premostiti financijski jaz između formalnog rizičnog kapitala, te kredita i najpristupačnijeg načina financiranja od strane bliskih osoba kao što su prijatelji, rodbina i slično. Oni jednim dijelom zamjenjuju kredite koje banke nerado daju rizičnim start-up poduzećima. Start-upovi su novoosnovana poduzeća s globalnim ambicijama i globalnim potencijalom. Ciljevi svakog start-upa su u vrlo kratkom roku povećati vrijednost tvrtke na minimalno 10 milijuna dolara, pa i više.

### **4.1. Uloga poslovnih anđela na današnjim tržištima**

Većina poduzetnika, bez obzira na svoja znanja, vještine, inovativnost i sve ostale prednosti koje ima, uvijek nailazi na određene prepreke u pokretanju vlastita posla. Veliki dio tih problema upravo je nedostatak financijskih sredstava. Poslovni anđeli u ovom su dijelu ključna karika u financijskom i poslovnom razvojnem lancu od start-upa, pa sve do velikog, razvijenog poduzeća. Dakle oni financiraju poduzeće; kako na samom početku, tako i u ostalim fazama razvoja, odnosno fazama njegove provedbe.

U svijetu, a ponajviše u Americi, taj način financiranja poduzetništva je jako zastupljen, dok je u Hrvatskoj ta zastupljenost puno manja, ali je ipak svake godine u blagom porastu.

### **4.2. Zanimljivosti vezane uz poslovne anđele**

Neke od najpoznatijih tvrtki na svijetu kao što su AirBnB, Dropbox, Facebook, Instagram, LinkedIn u velikoj mjeri potpomognute su investicijama poslovnih anđela, u konkretnom slučaju radi se o organizaciji Greylock Partners. Ova organizacija je osnovana 1965. godine i dosad je uprihodila više od 3,5 milijardi dolara. Ona podupire poduzetnike koji grade neprestane tržišne transformacije potrošačkih i poslovnih softverskih tvrtki. Ulažu u tvrtke koje definiraju nova tržišta, uključujući uz već spomenute i AppDynamics, Cloudera, Docker, Nasdaq, Palo Alto Networks i Workday.



Poznate slavne osobe okušale su se veoma uspješno kao investitori u brojnim projektima, a neki od najpoznatijih svakako su glumci Asthon Kuthcer, Jessica Alba, Leonardo Di Caprio, od pjevača Lady Gaga, poduzetnici Reid Hoffman i Eric Schmidt i brojni drugi te se nazivaju mali poslovni anđeli.

Slikovito napisano, pod pojmom „mali poslovni anđeli“ misli se na pojedince koji svojim doprinosom (ulaganjem novčanih sredstava) pomažu razvoju poslovne ideje, a taj ulog može biti i vrlo malen, što bi značilo da je moguće financiranje projekta sa samo jednim dolarom ili nekom drugom novčanom jedinicom. To nisu samo klasični anđeli s mnogo vlastitog kapitala, iskustva i znanja, nego „obični ljudi“ koji nekome žele pomoći sa simboličnim udjelom.

### **4.3. Svjetski istaknuti poslovni anđeli**

Neki od najpoznatijih svjetskih servisa za prikupljanje sredstava prilikom novih ulaganja „malih poslovnih anđela“:

1. GoFundMe - najveća platforma za prikupljanje sredstava na svijetu, pokrenuta je 2010. godine, i dosada ima prikupljeno preko 5 milijardi dolara. Zajedno s više od 50 milijuna donatora, GoFundMe mijenja način na koji svijet daje prilike poduzetnicima,
2. CrowdRise - najveća svjetska platforma za financiranje posvećena isključivo dobrotvornom prikupljanju sredstava. Ona omogućuje ljudima da kreativno iskoriste svoje resurse i koristi mreže da otključa moći publike kako bi podržala pozitivne društvene misije i stvorila ogroman utjecaj.
3. Kickstarter - je platforma za financiranje kreativnih projekata, sve od filmova, igara i glazbe do umjetnosti, dizajna i tehnologije. Pun je ambicioznih, inovativnih i maštovitih ideja koje su izvedene izravnom podrškom drugih,
4. Indiegogo – pokrenuta znatizeljnom, to je zajednica koja je od 2008. godine pomogla da se donese više od 800.000 inovativnih ideja. Danas ova grupa ima više od 9 milijuna podupiratelja iz više od 235 zemalja i teritorija. Uvijek je u potrazi za novim rješenjima svakodnevnim problemima, i uspijeva postići pametna otkrića prije svih ostalih.

## 5. MREŽE POSLOVNIH ANĐELA

Zbog što kvalitetnijeg nastupa na financijskim tržištima poslovni anđeli organiziraju se u klubove i poslovne mreže kako bi što kvalitetnije zadovoljili sve veće potrebe za ulaganjem novoosnovanih i brzorastućih poduzeća i tako ostvarili veće prinose. Tome je najviše pridonijela brzina promjena i novih mogućnosti u informacijsko-telekomunikacijskom sektoru. No, premda su učlanjeni i u klub, mnogi poslovni anđeli djeluju i individualno. U ovako organiziranim grupama, klubovima, mrežama djeluje od nekoliko do više desetaka anđela.

### 5.1. Općenito o mrežama poslovnih anđela

Mreže poslovnih anđela predstavljaju organizacije čiji je cilj olakšati spajanje poduzetnika i poslovnih anđela. Nastaju od grupa investitora i mogu biti i međunarodne kao na primjer The European Network, koja uključuje grupe iz Velike Britanije, Njemačke, Nizozemske, Belgije.

Europska mreža poslovnih anđela (EBAN) izdvaja oko 1,5 mil. eura godišnje kako bi olakšala kontakte između privatnih investitora i malih i srednjih poduzeća. (Rončević, 2008, str. 117.)

Dva su načina upravljanja mrežama poslovnih anđela (Rončević, 2008, str. 117.):

1. zapošljavanjem profesionalaca
2. obavljanjem određenih poslova od strane članova grupe.

Neki od nedostataka mreža poslovnih anđela (prema podacima EBAN-a iz 2009.) su ovisnost o kvaliteti menadžera, zemljopisna ograničenost, nužnost neovisnosti mreže (službenici mreže poslovnih anđela ne bi smjeli davati savjete) javna podrška financiranja.

„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“ (Nita, 2015, str. 75.).

Prednosti mreža poslovnih anđela (Maison C.M.2011.):

1. mogućnost lakšeg pristupa grupi poslovnih anđela u odnosu na individualne poslovne anđele koji najčešće djeluju anonimno,

2. potiču stranu ponude na novčanom tržištu, potiču na ulaganje bogate pojedince koji nikada ne bi djelovali kao individualni poslovni anđeli pružajući im mogućnost sindiciranog ulaganja,
3. omogućavaju dodatno financiranje, ukoliko je to poduzetniku potrebno,
4. popunjavaju rupu na tržištu koja se javlja između investicija koje provode fondovi rizičnog kapitala te financiranja koje se odnosi na obitelj i prijatelje,
5. veća mogućnost stvaranja dodatne vrijednosti poduzeću u odnosu na individualnog poslovnog anđela. (Figar 2010., str. 151.)

Zajednička investicija minimalno dvaju poslovnih anđela čini sindicirano ulaganje. Neke od prednosti takvog ulaganja su veći skup vještina, znanja te kontakata, od čega će svi članovi sindikata imati koristi, bolje diverzificirani portfolio (smanjenje rizika poslovnog anđela koji odlučuje o ulaganju), prikupljanje većih iznosa sredstava i mogućnost provođenja kvalitetnije dubinske analize.

Pojedinačna investicija anđela po krugu financiranja je u prosjeku 25.400 eura, s vrlo širokim rasponom od 10.000 do 500.000 eura u prosjeku, ovisno o promatranim zemljama.

## **5.2. Mreža poslovnih anđela u Europi i u svijetu**

U Europi trenutno funkcionira oko 290 mreža, a najprivlačniji su im projekti informacijsko - telekomunikacijskog sektora. Statistika EBAN-a pokazuje da u 35-40% slučajeva poslovni anđeli ostvaruju profit od svojeg ulaganja, u 10-15% slučajeva pokriju svoju investiciju, dok u 20-30% slučajeva bilježe potpuni gubitak sredstava .

EBAN je neprofitna organizacija koja zastupa interese poslovnih anđela na području Europe i okuplja 150 članova iz preko 50 država Europe. Osnovana je 1999. godine u suradnji sa ECom (Europskom komisijom) i EURADA-om (Europsko udruženje agencija za razvoj) kao rezultat ideje o povezivanju uspješnih s ambicioznim poduzetnicima kojima je potrebna pomoć u ranoj fazi poslovne ideje. Članovi EBAN-a prosječno godišnje ulažu 7,5 milijardi € (od čega ulaganja poslovnih anđela iznose 5,5 milijardi €) čineći važnu ulogu za budućnost Europe, a posebno u financiranju malih i srednjih poduzeća stvarajući bogatstvo i radna mjesta.

EBAN ulaže svoje napore kako bi osigurao vrhunsku dokumentaciju, sredstva, statistike i više rada od strane svojih članova. Točnost i vjerodostojnost tih dokumenata temeljeni su na nekoliko godina iskustva i stručnosti u ranoj fazi investiranja na tržištu. Time je sastavio kombinaciju najvažnijih alata potrebnih kada je u pitanju investiranje, treniranje, informiranje ili osposobljavanje za poslovne anđele, start-up, mala ili srednja poduzeća u ranom stadiju investiranja

Osim europske i hrvatske mreže poslovnih anđela, svakako treba spomenuti i onu svjetsku. WBAA (World Business Angels Association). Udruga Svjetskih poslovnih anđela je međunarodna, neprofitna organizacija čija je misija potaknuti razmjenu znanja i najboljih praksi na području financiranja globalnog kapitala poslovnih anđela kako bi se ostvario visoki rast i inovacije. Unutar nje, okupljene su manje organizacije poslovnih anđela u pojedinim državama kao što primjerice: ACA (SAD), Čile, Kina, AAI (Australija) i AANZ (Novi Zeland), a uz njih ima i partnera, poduzeće MBM Commercial iz Engleske, koja se bavi savjetovanjem rastućih tvrtki i njihovih investitora (Isac, N. 2015, str. 75)

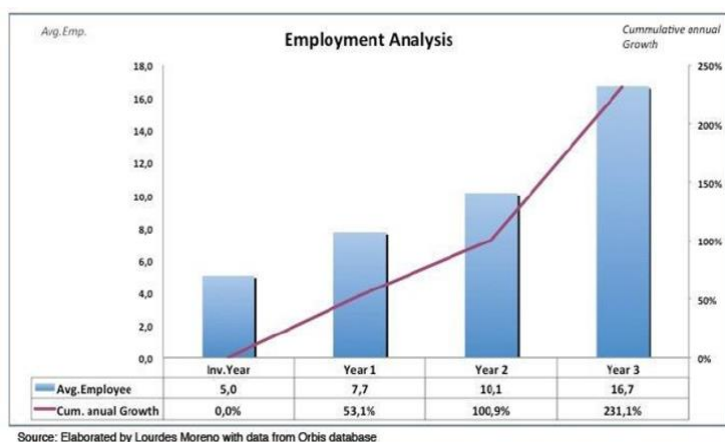
European Business Angels Network - EBAN99 je vodeće europsko udruženje investitora u tvrtke u ranoj fazi razvoja koje okuplja više od 290 organizacija – članica iz više od 60 zemalja. EBAN je osnovan 1999. godine sa sjedištem u Briselu. Ključne aktivnosti EBAN-a uključuju definiranje profesionalnih standarda, obuku i certifikaciju; istraživanja; lobiranje, te poticanje i podršku (prekograničnim) investicijama.

Prema podacima EBAN-a100 u Europi je prisutno oko 34.500 “vidljivih” poslovnih anđela koji ulažu sredstva kroz lokalna udruženja poslovnih anđela. Prema procjenama, ukupna aktivnost poslovnih anđela u Europi čak je 10 puta zastupljenija, ali velika većina djeluje “ispod radara” i nije uključena u neko od 404 udruženja poslovnih anđela koliko ih u 2019. godini djeluje u Europi. Ukupna ulaganja “vidljivih” poslovnih anđela u Europi u 2019. godini narasla su za 8%, odnosno sa 745 milijuna EUR u 2018. godini na 804 milijuna EUR u 2019. godini. Za razliku od 2018. godine kada je glavni ulagački interes poslovnih anđela, prema kriteriju uloženi sredstava, bio usmjeren na pothvate iz fintech sektora, u 2019. godini najviše interesa su privukle mlade kompanije koje se bave razvojem poslovnog software-a. Podaci o ulaganjima poslovnih anđela u Europi ukazuju na njihov primarni fokus na ulaganja na domaćem tržištu, te tendenciju ka sindiciranim ulaganjima. Hrvatska predstavica u EBAN-u je CRANE - Hrvatska mreža poslovnih anđela<sup>102</sup> koja u 2019. godini okuplja 35 članova, zainteresiranih za ulaganja u inovativne tvrtke u ranoj fazi razvoja. (CEPOR, 2020, str. 73.) EBAN u Europi

trenutno funkcionira oko 290 mreža, a najprivlačniji su im projekti informacijsko - telekomunikacijskog sektora.

Statistika EBAN-a pokazuje da u 35-40% slučajeva poslovni anđeli ostvaruju profit od svojeg ulaganja, u 10-15% slučajeva pokriju svoju investiciju, dok u 20-30% slučajeva bilježe potpuni gubitak sredstava . EBAN je neprofitna organizacija koja zastupa interese poslovnih anđela na području Europe i okuplja 150 članova iz preko 50 država Europe. Osnovana je 1999. godine u suradnji sa ECom (Europskom komisijom) i EURADA-om (Europsko udruženje agencija za razvoj) kao rezultat ideje o povezivanju uspješnih s ambicioznim poduzetnicima kojima je potrebna pomoć u ranoj fazi poslovne ideje. Članovi EBAN-a prosječno godišnje ulažu 7,5 milijardi € (od čega ulaganja poslovnih anđela iznose 5,5 milijardi €) čineći važnu ulogu za budućnost Europe, a posebno u financiranju malih i srednjih poduzeća stvarajući bogatstvo i radna mjesta.

### Grafikon 1. Utjecaj investicija poslovnih anđela na zaposlenost



Izvor: EBAN - Research: The Economic Impact of Angel Investment

Pet temeljnih načela EBAN-a (Garača, Marjanović, 2010. str. 79):

6. postavljanje profesionalnih standarda, obuke i certifikacije,
7. benchmarking, istraživanje i umrežavanje,
8. podizanje svijesti i jačanje kapaciteta,
9. prekogranična suradnja i su-investicijska potpora,
10. lobiranje.

EBAN ulaže svoje napore kako bi osigurao vrhunsku dokumentaciju, sredstva, statistike i više rada od strane svojih članova. Točnost i vjerodostojnost tih dokumenata temeljeni su na nekoliko godina iskustva i stručnosti u ranoj fazi investiranja na tržištu. Time je sastavio kombinaciju najvažnijih alata potrebnih kada je u pitanju investiranje, treniranje, informiranje ili osposobljavanje za poslovne anđele, start-up, mala ili srednja poduzeća u ranom stadiju investiranja. (Garača, Marjanović, 2010. str. 79)

Neke od prednosti članstva u EBAN-u (Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B., (2008), str.121.):

1. ostati na vrhu tržišta u ranoj investicijskog fazi,
2. izgradnja novih odnosa i stvaranje novih poslovnih mogućnosti
3. promicanje rasta organizacije i doprinosi zakonodavne i fiskalne stručnosti,
4. pristup resursnom centru, statističkim izvještajima,
5. posebne prilike sudjelovanja u relevantnim događajima u industriji
6. certifikacija za mreže i obuke za menadžere.

Tržište ulaganja europskih anđela poraslo je 2,44%, po trenutnim cijenama, od 2017. do 2018. i 9% od 2016. do 2017., bilježeći novi rekord od 7,45 milijardi eura ulaganja. Proteklih godina, tržište raste u smislu ukupnog iznosa uloženog, kao i broja poslovnih anđela, no 2015. i 2018. vidjeli smo blagi pad broja ulaganja, što ukazuje na učinak povećani BA fondovi za zajedničko ulaganje i udruživanje među anđele.

**Tablica 1. Podjela anđeoskih ulaganja po vidljivom i nevidljivom tržištu; Vrijednosti ulaganja u M €, 2018.godina**

	2015	2016	2017	2018
Visible market (in million Euros)	607	667	727	745
Share of visible market	10%	10%	10%	10%
Non-visible market (in million Euros)	5,462	6,005	6547	6705
<b>Total Investment (in million Euros)</b>	<b>6,069</b>	<b>6,672</b>	<b>7,274</b>	<b>7,450</b>
# Investments (total visible and invisible market)	32,940	38,230	39,390	37,200
# Business Angels (total visible and invisible market)	303,650	312,500	337,500	345,000

Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2020/06/Statistics-Compendium-2018-FINAL-NEW.pdf>, str.9

Kao što pokazuje gornja tablica, ulaganje anđela možemo percipirati samo kroz vidljivi dio tržišta. Procjena nevidljivog tržišta pretpostavka je koju EBAN uzima u obzir u odnosu na objavljena prethodna istraživanja i izvješća. Što se tiče 2018. godine, smatrali su da je vidljivo tržište od 10%, na istoj razini kao u 2015., 2016. i 2017. Vidljivo tržište obuhvaća aktivnosti koje su poduzeli ulagači okupljeni u mreže poslovnih anđela i koji imaju izravan odnos na EBAN -a ili onih koji prijavljuju putem federacije. Također obuhvaća mreže s kojih je pristupa informacijama ograničen, ali njegovo postojanje i aktivnost znaju i drugi akteri u industriji, kao npr. Nacionalna udruženja rizičnog kapitala. Konačno, koristile su se baze podataka poput Dealroom.co i Zephyr gdje se prijavljuju početna ulaganja u kojima su navedeni ulagači i skupine uključene u financiranje. Za 39 zemalja uključenih u ovogodišnje izdanje Statističkog priručnika, EBAN ima ukupno 745 milijuna eura ulaganja poslovnih anđela u 2018. 3720 krugova ulaganja.

U tablici 2. vidljivo je ulaganje europskih anđela koje je poraslo za 9,97%, po trenutnim cijenama, od 2018. do 2019. godine, donoseći (vidljivo i nevidljivo) tržište do novog rekorda od 8,04 eura ulaganja. Proteklih godina, tržište je raslo u smislu ukupnog uloženog iznosa, broja sklopljenih poslova kao i broj poslovnih anđela.

**Tablica 2. Podjela anđeoskih ulaganja po vidljivom i nevidljivom tržištu; Vrijednosti ulaganja u M €, 2019.godina**

	2016	2017	2018	2019
Visible market (in million Euros)	667	727	745	804
Share of visible market	10%	10%	10%	10%
Non-visible market (in million Euros)	6,005	6,547	6705	7236
<b>Total Investment (in million Euros)</b>	<b>6,672</b>	<b>7,274</b>	<b>7,450</b>	<b>8,040</b>
# Investments (total visible and invisible market)	38,230	39,390	37,200	36,020
# Business Angels (total visible and invisible market)	312,500	337,500	345,000	345,000

Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2020/12/EBAN-Statistics-Compendium-2019.pdf>

Kao što pokazuje sljedeća tablica 3., Ujedinjeno Kraljevstvo nastavlja s vodećim mjestom na europskom tržištu anđela 153,08 milijuna eura ulaganja anđela zabilježeno je u 2019., što je 39,9% više u odnosu na 2018. Njemačko poslovanje anđeosko tržište, drugo u Europi po veličini, činilo je 81,77 milijuna eura, a slijedila ga je Španjolska sa 78,66 milijuna eura uloženi od strane poslovnih anđela. U cijeloj Europi većina poslovnih anđela tržišta doživjela rast u smislu ukupnih uloženi eura, ali ne uvijek u smislu broja financirani krugovi ulaganja koji su se u nekoliko zemalja smanjili iz godine u godinu. To sugerira da poslovni anđeli su sve više ulagali u kasnije faze razvoja pokretanja i u tzv Runde "follow on". Vrlo snažne performanse zabilježene su u Nordijskim zemljama i u zemljama poput Danske, Finske i Švedska koja je zabilježila 40-70% rasta lokalnog tržišta ulaganja anđela u odnosu na prošla godina. Međutim, na nekim tržištima zabilježen je gotovo nulti rast ili čak smanjenje ulaganja aktivnosti u odnosu na prethodnu godinu 2018. Rastuća prisutnost sredstava koja podržava Vlada ulagati izravno u startupe, grantove, platforme za grupno financiranje, početne i rane faze VC-a okruženje puno konkurentnije za poslovne anđele u nekim zemljama predstavljenim u ovom izvješću. Ovom tablicom i podacima navedenim u njoj je potvrđena hipoteza: *Razvijene i nerazvijene članice i ne članice u Europskoj Uniji* te koliko pojedine zemlje članice, odnosno ne članice sudjeluju u ulaganju



**Tablica 3. Prikaz uloga poslovnih anđela u Europi za 2019. godinu**

Country	No. BANs*	No. BAs*	No. Inv.	Total BA Inv. 2019, €M	YoY	Total BA Inv. 2018, €M	YoY	Total BA Inv. 2017, €M	Avg. Inv. per BAN 2019, €M
United Kingdom	74	9000	882	153.08	39.93%	109.4	1.58%	107.7	2.07
Germany	40	2000	176	81.77	-5.58%	86.6	12.45%	77.01	2.04
Spain	48	3742	296	78.66	34%	58.70	4.00%	56.44	0.72
Finland	6	670	415	54	50%	36	33.33%	27	9
Sweden	12	820	60	44.08	72.55%	25.50	10.87%	23	4
France	64	5500	422	43	16%	37	-41.27%	63	0.69
Denmark	1	250	209	33.34	44%	23.10	-0.10%	25.70	33.33
Switzerland	10	710	148	32.60	62%	20.10	16.86%	17.20	3.25
Italy	9	450	73	28.20	33%	21.20	33.33%	15.90	3.13
Russia	24	250	77	26.08	-47%	49	0.45%	48.78	1.08
Turkey	22	2600	80	21.26	-60%	52.60	11.28%	52.30	0.97
Austria	4	385	36	20.11	9%	18.50	-7.50%	20	5.02
Netherlands	19	1200	43	19.38	-13%	22.3	74.2%	12.80	1.02

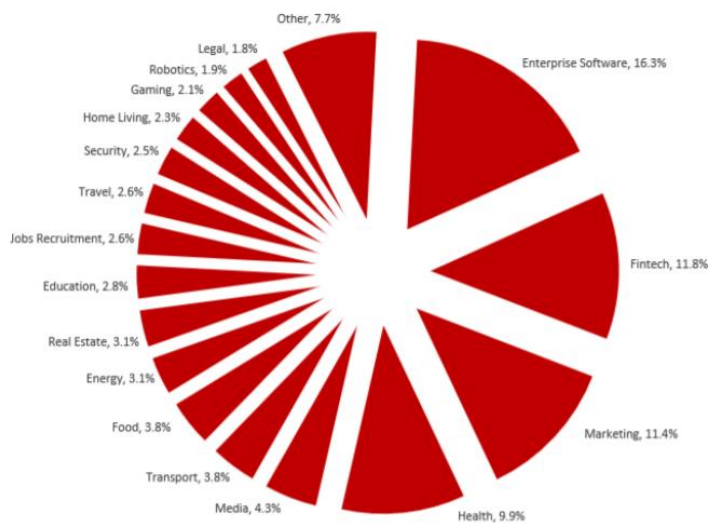
Izvor: EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2018, str. 11

### 5.2.1. Sektori ulaganja poslovnih anđela

I ove godine EBAN koristi bazu podataka tvrtke Dealroom.co za ilustraciju sektora u kojima se pokreću nova poduzeća dobio najviše ulaganja od anđeoskih investitora. Podaci o više od 3000 ulaganja u ranoj fazi (sjeme i anđeoske runde) učinjene u Europi 2018. korištene su za izradu grafikona na slikama 12-13. U smislu Uloženi eura, FinTech i sektor softvera za poduzeća vode sa 16% odnosno 15% sva ulaganja u prošloj godini. Kad se pogleda broj rundi ulaganja, ovaj put poduzeće Čini se da je softver sektor broj jedan za poslovne anđele. U odnosu na prošlu godinu, raspodjela ulaganja po industriji ostaje u osnovi ista, uz blagi pad zdravstveni sektor u korist mobilnosti i AgriTech -a. Važno je napomenuti (prema našem Istraživanje iz

2017.) da je približno 26% poslovnih anđela navelo da nemaju specifičan sektor usredotočiti se i uglavnom ulagati u tim, ideju/timski proizvod ili tržište. Kao kratka usporedba, u U SAD -u 23% anđeoskih ulaganja odlazi na zdravstvene usluge/medicinske uređaje i opremu, 20% ulaganja idu u softver, 13% u maloprodajne usluge, 8% u biotehnologiju, 8% u FinTech i 7% u energetiku (EBAN, strategija za 2018. godinu, str.18.)

**Grafikon 2. Sektorska raspodjela ulaganja u 2018. godini; grafikonu formulirani iz podataka preuzetih sa Dealroom.co**

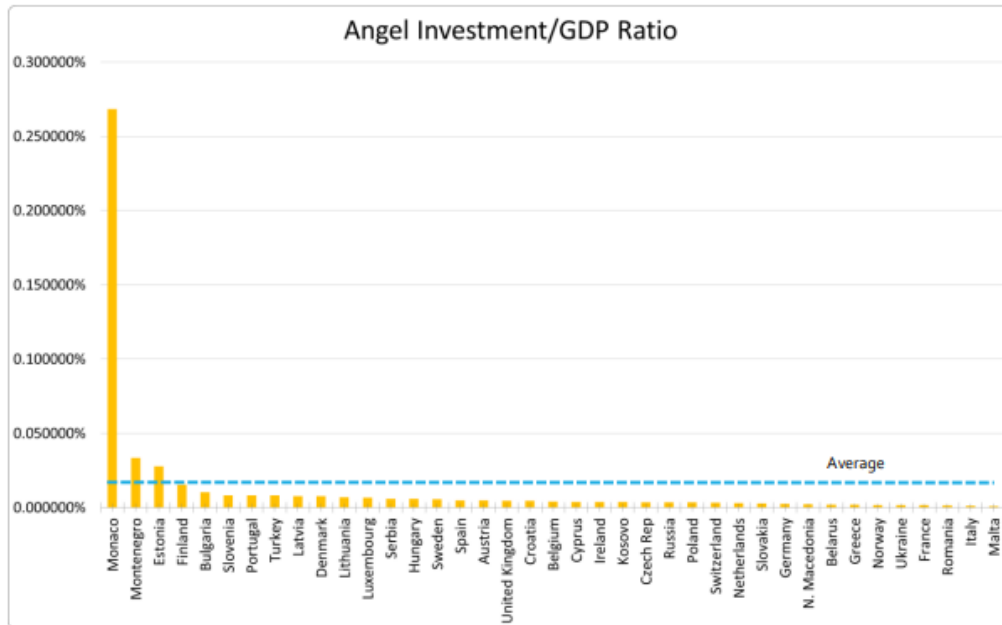


Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2020/06/Statistics-Compendium-2018-FINAL-NEW.pdf>

Prema grafikonu 2., prikazana je ilustracija prema sektorima u kojima su startup poduzetnici dobili najviše ulaganja od anđeoskih investitora. U smislu uloženi eura, sektori „softvera za poduzeća“ zauzeli su mjesto vodeći u 2019. s 16% odnosno 12% svih ulaganja ostvarenih prošle godine. Ako pogledamo razinu ulaganja, čini se da je poslovni softver opet sektor broj jedan po izboru za poslovne anđele. U odnosu na prošlu godinu, distribucija ulaganja po djelatnostima se promijenila, te je vidljiv pad u nekim sektorima koji su bili najpopularniji 2017. i 2018. (zdravstvo i transport/mobilnost) u korist sektora „marketinga“. Važno je napomenuti, međutim (prema Istraživanju iz 2017.) da je približno 26% poslovnih anđela navelo da nemaju specifičan sektor na koji i se usredotočili i da se uglavnom ulaže u timsku ideju i proizvod ili tržište. Kao kratka usporedba, u U SAD -u je 31% anđeoskih ulaganja otišlo u zdravstvene

usluge/medicinske uređaje i opremu, 31% u ulaganja idu u softver, 7% u fintech, 6% u maloprodajne usluge, 5% u energiju i 4% u biotehnologiju.

**Grafikon 3. Ulaganja poslovnih anđela/udio u BDP-u u zemljama Europe (%)**



Izvor: EBAN Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2017, str. 10.

Ako pogledamo prosječnu investiciju po BAN -u (grafikon 3), uočavamo da je Monako, s jednim jedinim operativni BAN, preuzima vodstvo 2018 u odnosu na Dansku koja je imala to vodstvo 2017.godine, s europskim prosjekom od 1,53 milijuna eura. Kada se spominje riječ ulaganje bitna stavka su odlučujući faktori za ulaganje. Ključni faktori za odluke o ulganju samih anđela su navedeni na Slika 1.

**Slika 1. Odlučujući čimbenici za početak ulaganja;**

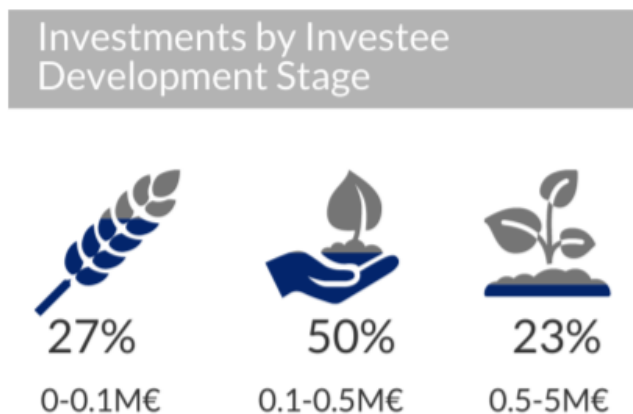


Izvor:<https://www.eban.org/wp-content/uploads/2020/06/Statistics-Compendium-2018-FINAL-NEW.pdf>

Među čimbenicima koji služe kao kriterij odabira, 90% ulagača koncentrirano je na kvalitetu kao glavni odlučujući faktor za početak ulaganja. Sama ideja i potencijal rasta su slijedeći po važnosti.

Kvaliteta poslovnog plana ostaje važna; no također se smatra faktorom koji se može razraditi za razliku od ključne ideje ili postavljanja tima. S druge strane kako je navedeno u godišnjem izvješću EBANA 2019. anđeoski ulagači obično ulažu u rane faze razvoja tvrtke razvoj, prije nego što dođe do bilo kakvog prihoda. U ovom izvješću uzimalo se u obzir kako razvojna faza tako i intervali uloženi iznosa. To je zato što diljem Europe postoje značajne razlike između izraza koji se koriste za označavanje razine ulaganja. Kao primjer, u nekim dijelovima Europe ulaganje od milijun eura često nazivaju rundo "serije A", dok je u drugim europskim zemljama to još uvijek sjeme krug (Slika 2.)

**Slika 2. Ulaganja u fazi razvoja ulagača u 2019. za poslovne anđele**



Izvor:<https://www.eban.org/wp-content/uploads/2020/12/EBAN-Statistics-Compendium-2019.pdf>

27% ulaganja poslovnih anđela u 2019. bilo je ukupne vrijednosti ispod 0,1 milijuna eura. Pola ukupnih vidljivih ulaganja je između 0,1-0,5 milijuna eura. Konačno, 13% ukupnih ulaganja vrijedilo je između 0,5-1 milijuna eura i 10% svih posljednjih poslova 2019. godine bilo je između 1-5 milijuna eura.

**Tablica 4. prosječna vrijednost ulaganja u Europi**

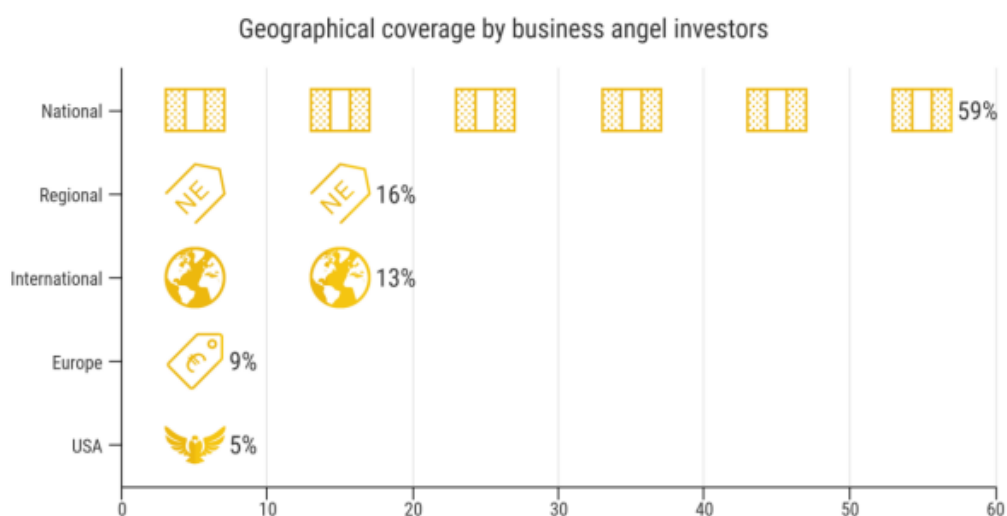
US	Europe
2005: 250,000 angels, invest \$24 billion in 50,000 ventures	European estimate 2006: 50,000/75,000 angels investors 2-3 billion€ invested
No fiscal incentives YET – but more and more discussions as to how to attract new angels into the market as VCs and angel syndicates are moving further along the financial value chain	EBAN Statistics for 2006 - 9000 active angels in 97 networks - 653 deals done Only record activity in responding networks: only a very small portion of the activity
	Fiscal incentives a growing phenomenon, UK as benchmark Compensation for the lack of entrepreneurial spirit?

Izvor: The European Angel Investing Market, Facts and Figures - Claire Munck

### 5.2.2. Mjesto ulaganja i prekogranično ulaganje

Slično kao i proteklih godina, velika većina anđela ulagala je u istu zemlju kao i prethodnih godina (59%). 16% ostaje u istoj regiji ulagača (tj. Susjedne zemlje) i samo 9% doseže europsku razinu. Udio međunarodnih ulaganja izvan Europe doseže 13%, uključujući 5% proizvedenih u SAD –u (slika 3.).

**Grafikon 4. Prikaz nacionalnih i međunarodnih ulaganja poslovnih anđela u 2019. godini**



Izvor: <https://www.eban.org/wp-content/uploads/2020/12/EBAN-Statistics-Compendium-2019.pdf>, str23.

U nekim zemljama fondovi za zajedničko ulaganje poslovnih anđela ili programi poreznih olakšica ne dopuštaju ulaganja izvan zemlje. Naravno, to čini prekogranično ulaganje manje dostupnim poslovnim anđelima na tim tržištima. Prekogranično ulaganje anđela ostaje neuobičajeno za tipičnog europskog poslovnog anđela. U 2019. godini, EBAN i Business Angels Europe (BAE) proveli su istraživanje na uzorku od 90 aktivnih ulagača anđela sa sjedištem u 11 različitih europskih zemalja (UK, Francuska, Irska, Danska, Finska, Italija, Španjolska, Portugal, Švicarska, Belgija i Austrija). Od ispitanika se tražilo da ocijene razinu poteškoća pri izvođenju radova prekogranična ulaganja. Slika 18 prikazuje zbirne rezultate uzorka. Prelazak granice mnogima još uvijek nije lako ulagati s obzirom na neizvjesnosti oko regulatornih i fiskalnih pitanja prilikom ulaganja izvan matične zemlje. Značajan dio uzorka također je naveo da nikada prije nisu učinili prekogranično ulaganje.

### 5.2.3. Najveće organizacije poslovnih anđela

1. ABAF (Austrian Business Angel Network & Federation) – Austrijska mreža poslovnih anđela, osnovana 1997, trenutno je čini više od 260 individualnih poslovnih anđela i fondova,
2. LBA – London Business Angels je najstarija, najcjenjenija i uspješna mreža poslovnih anđela u Velikoj Britaniji, s tradicijom iz čak 1982. godine,
3. AEBAN – predstavlja 28 španjolskih mreža poslovnih anđela s oko 2.800 anđela iz svih regija, osnovana 2008. godine,
4. BEBAN – je belgijska mreža poslovnih anđela koja je započela s radom još 1998. godine, a čine je dvije velike mreže: BEAngels i BAN Vlaanderen koje imaju oko 400 članova, 34 Isac N, Niža D.: Business angels and investments, Annals of the University of Petrošani, Economics, 15(2), 2015, str. 75.
5. FRANCE ANGELS – francuska mreža poslovnih anđela koju čine 87 grupe poslovnih anđela i preko 4.500 anđela, osnovana 2001. godine,
6. IBAN – talijanska mreža poslovnih anđela s oko 450 članova, osnovana 1999. godine.
7. APBA – predstavlja dvije glavne portugalske mreže poslovnih anđela, osnovana je 2006. godine, s više od 150 poslovnih anđela,
8. BAND – najstarija njemačka mreža poslovnih anđela iz 1998. godine. Čini je više od 5.000 poslovnih anđela koji investiraju više od 300 mil.€ godišnje,
9. BANN – je nizozemska mreža poslovnih anđela koja ima 14 stalnih članova i preko 2.500 poslovnih anđela,

10. LINC Scotland – nacionalno udruženje poslovnih anđela u Škotskoj, osnovano 1993. godinom s 19 grupa poslovnih anđela i preko 800 individualnih poslovnih anđela,
11. UKBAngels – predstavlja nacionalno udruženje poslovnih anđela na području Ujedinjenog Kraljevstva (Engleske, Walesa i Sjeverne Irske) s preko 160 članova i 18.000 ulagača.

### **5.3. Poslovni anđeli u Republici Hrvatskoj**

U Hrvatskoj je 2008. godine osnovana prva mreža poslovnih anđela, odnosno privatnih investitora zainteresiranih za ulaganja u proizvodne i inovativne tvrtke u vrlo ranom stadiju razvoja, krovna organizacija mreže poslovnih partnera - CRANE. To je neprofitna udruga koja okuplja poslovne anđele iz Hrvatske i inozemstva koji imaju interes ulagati u inovativne projekte.

Poslovni anđeli CRANE mreže su neformalni individualni investitori koji pružaju know-how (tehničko i poslovno znanje, poznavanje određene industrije, poslovne kontakte) te ulaganje u rasponu od 25.000 do 250.000 € (više ulagača – sindicirano ulaganje).

Kao glavni ciljevi CRANE-a ističu se:

1. poticanje i razvoj inovativnog poduzetništva u RH,
2. pružanje pomoći poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata,
3. pružanje pomoći poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal.

Aktivnosti CRANE-a su:

1. identifikacija potencijalnih projekata,
2. organizacija predstavljanja selektiranih projekata poslovnim anđelima,
3. organiziranje edukacije mladih poduzetnika, organiziranje edukacije poslovnih anđela,
4. suradnje sa EBAN-om, sveučilištima, institucijama i tvrtkama koje imaju interes razvoja malog i srednjeg inovativnog poduzetništva.

S obzirom na složenost procesa prijenosa poslovanja, mnogi poduzetnici potražiti će pomoć savjetnika. U razvijenim zapadnoeuropskim zemljama, savjetnika za prijenos poslovanja uistinu je mnogo – od onih koji su dio poduzetničkih potpornih institucija, poput komora, agencija za mala i srednja poduzeća, centara za poduzetništvo; do onih koji djeluju na tržištu kao privatni konzultanti. Među privatnim konzultantima, razlikuju se oni koji su primarno usmjereni za velika i srednje velika poduzeća, do onih koji su svoje usluge prilagodili mikro i malim poduzećima. U Hrvatskoj je savjetodavna podrška u prijenosu poslovanja za mala poduzeća još uvijek slabo razvijena. Ipak, u nekoliko hrvatskih gradova postoji mogućnost individualnih razgovora tijekom kojih je moguće dobiti osnovne informacije, te savjete kod odabira modela prijenosa poslovanja (nasljeđivanje, prodaja ili likvidacija poduzeća) i načina provedbe odabranog modela. U nastavku je popis institucija kojima se možete javiti za individualni razgovor. Preporuka je prije sastanka proučiti publikacije na temu prijenosa poslovanja, kako biste imali što konkretnija pitanja. (Cepor, 2016. )

CRANE (Croatian Business Angels Network) je prva i za sad još uvijek jedina neprofitna mreža, odnosno krovna organizacija koja okuplja poslovne anđele na području Republike Hrvatske. Osnovana je 2008. godine 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.

Do sada je u Hrvatskoj preko agencije Crane u tvrtke uloženo preko 20 milijuna kuna i to uglavnom u inovativne tvrtke koje su u ranom stadiju razvoja – start up-ove. Bitno je spomenuti i da je CRANE jedna od najuspješnijih organizacija u Europi. Misija CRANE je spajanje ambicioznih poduzetnika s inovativnim projektima i/ili zainteresiranim poduzetnicima koji su u njih spremni uložiti svoj novac, znanja, vještine i iskustva. Vizija je postati prepoznatljiv izvor financiranja u inovativne projekte u ranim fazama razvoja. Mala i srednja poduzeća u Hrvatskoj čine 99,6% od ukupnog broja poduzeća, te im je udio u ukupnom prihodu 51% i zapošljavaju 67,1% od ukupnog broja zaposlenih. Ove brojke govore kako su mala i srednja poduzeća vrlo bitna, te im je stoga bitna pomoć u samom pokretanju i razvoju, kako bi se održala na tržištu, te bila konkurentna. Poslovni anđeli CRANE-a surađuje i s mrežama poslovnih anđela u Europi (EBAN), te u SAD-u.



Poslovni anđeli CRANE mreže su neformalni individualni investitori koji pružaju:

1. know-how (tehničko i poslovno znanje, poznavanje određene industrije, poslovne kontakte, itd.),
2. ulaganje u rasponu od 25.000 do 250.000 Eura (više ulagača — sindicirano ulaganje).

Proces evaluacija projekta u CRANE-u:

1. Prijava projekta na službenoj web stranici agencije,
2. Analiza i sortiranje projekata od strane CRANE-ovog stručnog tima,
3. Svaki projekt dobiva odgovor, a oni koji prođu zahtjeve stručnog tima prosljeđeni su na uvid članovima mreže, koji su navedeni u nastavku, kako bi donijeli svoje zaključke i ocjene za svaki projekt,
4. Kontaktiranje poduzetnika od strane članova ili održavanje prezentacije članovima mreže,
5. Zadnja faza je ulaganje u projekt, koja više nema veze s CRANE-om.

Ciljevi CRANE-a:

1. Potiče se i razvija inovativno poduzetništvo u Republici Hrvatskoj
2. Pruža se pomoć poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal.
3. Pruža se pomoć poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata.

Udruga CRANE je pokrenuta 2008. godine, a njeno osnivanje inicirale su sljedeće partnerske institucije: Agencija za promicanje izvoza i ulaganja, Poteza Ventures, Hrvatska Private Equity i Venture Capital Asocijacija, Udruga za poticanje softverskog i online poduzetništva 'Initium' te poduzetnici Damir Sabol i Hrvoje Prpić. Od 2008. do 2019. godine članovi CRANE-a su u hrvatske tvrtke uložili više od 40 milijuna kuna. U 2019. godini ukupna ulaganja članova CRANE-a iznosila su više od 4 milijuna kuna što predstavlja povećanje ulaganja od 78% u odnosu na prethodnu godinu. (CEPOR, 2020, str.75.)

Istaknuti članovi CRANE-a Saša Cvetojević – „On je uspješan poduzetnik s višegodišnjim iskustvom u zdravstvenom sektoru, mobilnim telekomunikacijama te u distribuciji robe široke potrošnje. Vlasnik je, kao i suvlasnik nekoliko tvrtki te zdravstvenih ustanova. Specijaliziran je za upravljanje ljudskim resursima, upravljanje projektima i zdravstvenim institucijama, te za poslovne pregovore. Tijekom dosadašnjeg investiranja, stekao je vrlo široko iskustvo u predstavljanju projekata investitorima na Europskom i Američkom tržištu. Neki od projekata u koje je investirao već posluju kao utemeljene i čvrste tvrtke na domaćem, ali i na stranim tržištima. Predsjednik je Udruge ljekarnika u Hrvatskoj udruzi poslodavaca, te je član Vijeća Članica HUP-a. Sudjelovao je u pregovorima za pristupanje Europskoj Uniji kao član radne skupine u poglavlju - Zaštita potrošača i zdravlja.

Najuspješniji je poslovni anđeo CRANE-a po broju investicija, a do sada je investirao u čak 8 projekata kroz CRANE i uvijek željno očekuje nove projekte za investiranje.“

Hrvoje Prpić – „Postaje poduzetnikom osnovavši poduzeće Hgspot 1997. godine. Svakom godinom poslovanja te tvrtke, udvostručuje se promet; već je 1998. godine promet dosegnuo 12 milijuna kuna. 2000. godine njegovo je poduzeće smješteno u top 1% najboljih poduzeća u Hrvatskoj. 2007. godine Hgspot je izašao na burzu, a iduće godine sa suradnicima osnuje prvu Hrvatsku mrežu poslovnih anđela. On je jedan od najpoznatijih poslovnih anđela i vrlo uspješnih poduzetnika u Hrvatskoj. Jedan je od osnivača CRANE-a i partner u offSpaceu – to je ujedno i prvi projekt realiziran kroz CRANE, partner je u Trillenumu — futurističkom 3D web mallu, koji će se koristiti na uređajima za virtualnu stvarnost te investitor u još nekoliko različitih projekata.

Davor Štetner – „On je vlasnik i direktor KREATOR grupe unutar koje posluje više tvrtki, projekata i investicija (to su: Kreator TV, TV Bar, GP1.hr, Zimo Digital, Kreator Film, Kreator Sport...). Više od tri godine obnašao je dužnost člana Audiovizualnog vijeća Hrvatske. 2011. godine imenovan je za člana Upravnog odbora Hrvatskog auto i karting saveza (HAKS) – taj odbor 16 je član međunarodne automobilske federacije – FIA. U Crane je ušao 2012. godine, da bi već 2014. godine postao članom Upravnog odbora, a 2015. je izabran za Predsjednika CRANE-a. Iste godine Davorin je postao član Vijeća za gospodarska pitanja Predsjednice Republike Kolinde Grabar-Kitarović.

Također bitna za spomenuti je i Start up srijeda koja je zamišljena kao informativna, edukativna radionica koja se održava svake treće ili četvrte srijede u mjesecu, a održava se od 2009. godine. Tamo se okupljaju brojni poduzetnici, poslovni anđeli, savjetnici, razni ulagači, ali i svi oni

koje interesira određena tema, te žele nešto naučiti. Tamo mogu poduzetnici prikazati neke uspješne primjere, svoja viđenja poslovanja, te tako pozitivno utjecati i na druge prisutne.

Nakon gore navedenih informacija, možemo potvrditi hipotezu: *H1 Poslovni anđeli imaju značajnu ulogu u financiranju poduzetnika u RH.*

Poslovni anđeli osim što pomažu poduzetnicima u financiranju, osiguravaju sigurnost i potporu svim mladim poduzetnicima. Osim samih poslovnih anđela koji pomažu poduzetnicima tu je hrvatska udruga Crane koja imaju misiju; spojiti ambiciozne poduzetnike s inovativnim projektima i/ili zainteresiranim poduzetnicima koji su u njih spremni uložiti svoj novac, znanja, vještine i iskustva te viziju postati prepoznatljiv izvor financiranja u inovativne projekte u ranim fazama razvoja.

Osim udruge Crane sve više ljudi shvaća važnost poslovnih anđela kako bi se novi odnosno mladi poduzetnici snašli u poslovnom svijetu. U Zagrebu je otvorena i posebna Škola za poslovne anđele, koju je pokrenula organizacija Keymont Ventures. Prva generacija škole **Keymont Business Angel Academy** okupila je desetak, uglavnom (do 35 godina) mlađih ljudi, više od tri četvrtine žena, iz raznih područja – informatičke industrije, marketinga, glazbe. Cilj akademije je obrazovati nove generacije investitora koji će znati prepoznati poslovne potencijale i povećati investicije u projekte u ranoj fazi razvoja u Hrvatskoj. Budući investitori pohađaju program međunarodne poslovne škole IESE Business School, koji se izvodi u okviru VERN-ovih programa cjeloživotnog obrazovanja u tzv. executive segmentu. Edukacija se odvija u 10 obrazovnih blokova, a predavači su domaći i međunarodni stručnjaci u području društvenog i tradicionalnog poduzetništva, te poslovnog, poreznog i financijskog savjetovanja. Direktorica prve Škole za poslovne anđele u Hrvatskoj je **Marta Patricia Aparicio y Montesinos**, koja pokreće još jednu udrugu poslovnih anđela u Hrvatskoj – Keymont Business Angels Network.

## 6. ZAKLJUČAK

Promjene koje se događaju u okruženju zbog svoje neizvjesnosti i kompleksnosti stvaraju pritisak na pojedince, organizacije i društvo te zahtijevaju poduzetničko ponašanje kako bi se uspješno nosili s tim promjenama (Allan Gibb).

Poslovni anđeli spremni su uložiti svoj novac, znanje i vještine u neki inovativni start-up projekt, visokog rizika, a za te projekte vjeruju da imaju potencijala. Oni su uspješni poduzetnici, naravno i iskusni rukovoditelji u nekom od poduzeća, a ulaganjem u projekt trećih osoba, jednim dijelom ulaze u vlasnički udio. Dugo vremena anđeli investitori isključivo su bili umirovljeni poduzetnici koji su tada imali kapital i odlučili su ga iskoristiti, naravno i povećati, ulažući u inovativne projekte kojima je bilo potrebno dati „krila“.

Godine 1999., dolazi do ideje o povezivanju uspješnih poduzetnika s ambicioznim poduzetnicima, kojima je potrebna pomoć u ranoj fazi poslovne ideje i tada je osnovana Europska mreža poslovnih anđela. Godine 2008. nastala je i Hrvatska inačica osnivanjem udruge Crane, hrvatske mreže poslovnih anđela. Naravno, investicije anđela imaju i prednosti i mane, ali je prihvaćeno mišljenje da prednosti poslovnih anđela znatnije premašuju nedostatke, jer od aktivnog neformalnog tržišta stvaraju preduvjet za snažno poduzetničko gospodarstvo. Najčešće ulažu vlastiti novac, što ih znatno razlikuje od specijaliziranih fondova. Njihova ulaganja visoko su rizična i iz tog razloga zahtijevaju visok povrat na investiciju. Uvijek su u potrazi za ulaganjima koja će im se vratiti deseterostruko kroz vremenski rok od oko pet godina.

Većina poduzetnika, bez obzira na svoja znanja, vještine, inovativnost i sve ostale prednosti koje ima, uvijek nailazi na određene prepreke u pokretanju vlastita posla. Veliki dio tih problema upravo je nedostatak financijskih sredstava. Poslovni anđeli u ovom su dijelu ključna karika u financijskom i poslovnom razvojnom lancu od start-upa, pa sve do velikog, razvijenog poduzeća. Veliko pitanje koje se nameće svakom ambicioznom poduzetniku je svakako da li ići u pregovore s poslovnim anđelom ili ipak radije ne.

Posebnost im je što ne primaju nikakvu financijsku naknadu nego ostvaruju profit prodajom svog vlasničkog udjela te doprinose rastu gospodarstva u cjelini kao i tehnološkom razvoju.

Na temelju analiziranih statističkih podataka na vidljivim tržištima Europe došlo se do zaključka

da poslovni anđeli predstavljaju najveći udio investicijskog tržišta s udjelom od 7,30 mlrd. € u 2017. godini što čini čak 63,9%, dok fondovi rizičnog kapitala s 3,50 mlrd. € čine 30,6% glavnih područja ulaganja u Europi. Zbog niza pozitivnih utjecaja investicija poslovnih anđela na razvoj gospodarstva, pogotovo na zaposlenost, mnoge im države omogućavaju različite fiskalne olakšice smanjujući trošak investiranja sredstava.

Za interese poslovnih anđela u Europi EBAN je krovna organizacija. Riječ je o neprofitnoj organizaciji koja ima 150 članova iz više od 50 država Europe. Pojedinačna investicija anđela po krugu financiranja je u prosjeku 25.400 eura, s vrlo širokim rasponom od 10.000 do 500.000 € u prosjeku, ovisno o promatranim zemljama. Najveći broj ulaganja poslovnih anđela u 2017. godini zabilježen je u Ujedinjenom Kraljevstvu, Njemačkoj, Francuskoj i Španjolskoj, dok je Hrvatska pri samome dnu.

CRANE je krovno hrvatsko udruženje poslovnih anđela koje okuplja privatne investitore koji su zainteresirani za ulaganje u inovativne tvrtke u fazi razvoja. Temeljni su mu ciljevi da potiče inovativno poduzetništvo u RH, pruža pomoći poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata te da pruža pomoć poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju potencijal probijanja na svjetska tržišta.

## LITERATURA

1. Buterin M., 2019., Tržište poslovnih anđela u Hrvatskoj, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet
2. Cepor, 2016., Izvješće o malim i srednjim poduzetnicima u Hrvatskoj 2016., Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, Zagreb
3. Cepor, 2020, Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj , Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, Zagreb
4. Cvijanović, V., 2008. Marović, M., Sruk, B., Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb, Binoza press.
5. Figar N.. 2010., Uloga „poslovnih anđela“ u finansiranju malih i srednjih preduzeća, Ekonomske teme, Ekonomski fakultet u Nišu
6. Garača N., 2010., Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu Praktični menadžment : stručni časopis za teoriju i praksu menadžmenta, Vol. 1 No. 1, Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici
7. Garača N., 2010. Marjanović I., Uloga poslovnih anđela u poduzetništvu, Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici
8. Giurca Vasilescu L., 2009. Pregledni rad, Poslovni anđeli: potencijalni financijski alati za pokretanje posla Ekonomska istraživanja, Vol. 22 No. 3,
9. Giurca Vasilescu, BUSINESS ANGELS: POTENTIAL FINANCIAL ENGINES FOR START-UPS
10. Isac N, Niță D., 2015., Business angels and investments, Annals of the University of Petroșani, Economics
11. Mason. C., 2011., Business angels, iz World Encyclopedia of Entrepreneurship, Dana, L., P., Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham,
12. Migač M., 2016., Poslovni anđeli - alternativni izvori financiranja poduzeća i ideja, diplomski rad, Sveučilište Sjever
13. Mihanović, M., 2018., Poslovni anđeli u Europi, Završni rad, Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet
14. Rončević A., 2008., Poslovni anđeli kao izvori financiranja početnih faza poduzetničkog pothvata, Financiranje malih i srednjih poduzeća
15. Ramadani, V., 2009., Business angels: who they really are, Wiley, New Jersey, SAD

16. Šimić Šarić M., 2018., Obilježja poslovnih anđela u Hrvatskoj Zbornik radova Ekonomskog fakulteta u Rijeci : časopis za ekonomsku teoriju i praksu, Vol. 36 No. 2
17. Šarić, 2015., Alternativni izvori financiranja, nastavni materijali, Sveučilište u Splitu, Split,

#### Internetski izvori

1. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/jsc.852>
2. Sveučilište u Zadru: Metode znanstvenih istraživanja, nastavni materijali, Zadar, dostupno na:  
[http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni\\_mat/1\\_godina/metodologija/metode\\_znanstvenih\\_istrazivanja.pdf](http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf)
3. <https://repositorij.efst.unist.hr/en/islandora/object/efst:2533>
4. <http://www.bannederland.nl/internationaal/global-business-angels-network-gban/>
5. <http://crane.hr/o-nama/>

( Hrvatska mreža poslovnih anđela (CRANE): O nama: Dostupno na: <http://crane.hr/o-nama/> [7.9.2021.]

CEPRA, <HTTPS://BIZNIS-TRANSFER.COM/KONTAKTIRAJTE-SAVJETNIKE/>

## PRILOZI

Grafikon 1. Utjecaj investicija poslovnih anđela na zaposlenost.....	15
Grafikon 2. Sektorska raspodjela ulaganja u 2018. godini; grafikoni formulirani iz podataka preuzetih sa Dealroom.co.....	20
Grafikon 3. Ulaganja poslovnih anđela/udio u BDP-u u zemljama Europe (%)......	21
Grafikon 4. Prikaz nacionalnih i međunarodnih ulaganja poslovnih anđela u 2019. godini.....	23
Tablica 1. Podjela anđeoskih ulaganja po vidljivom i nevidljivom tržištu; Vrijednosti ulaganja u M €, 2018.godina.....	16
Tablica 2. Podjela anđeoskih ulaganja po vidljivom i nevidljivom tržištu; Vrijednosti ulaganja u M €, 2019.godina.....	17
Tablica 3. Prikaz uloga poslovnih anđela u Europi za 2019. godinu.....	19
Tablica 4. prosječna vrijednost ulaganja u Europi.....	23
Slika 1. Odlučujući čimbenici za početak ulaganja.....	21
Slika 2. Ulaganja u fazi razvoja ulagača u 2019. za poslovne anđele.....	22



## **IZJAVA**

Izjavljujem pod punom moralnom odgovornošću da sam diplomski rad izradio samostalno, isključivo znanjem stečenim na Odjelu za ekonomiju i poslovnu ekonomiju, služeći se navedenim izvorima podataka i uz stručno vodstvo mentorice doc.dr.sc. Zorica Krželj – Čolović, kojoj se još jednom srdačno zahvaljujem.

Benjamin Marasović