

Poslovni anđeli

Izradili: Kata Križanović
Kristina Cvetko
Vedran Babić
Kristina Petrović
Tena Damjanović

Sadržaj

1.	Tko su poslovni anđeli i mreža	3
2.	Saša Cvetojević	6
3.	Aljoša Domijan	7
4.	David S. Rose	8
5.	Leonardo DiCaprio	9
6.	Mihovil Baračić	10
7.	Dražen Topčić	10
8.	Robert Slavečki	11
9.	Peter Andreas Thiel	11
10.	Matija Žulj	13
11.	Goran Pauška	14
12.	Hrvoje Prpić	15
13.	Yuri Milner	16
14.	Damir Mujić	17

15.	Davorin Štetner	17
16.	Damir Sambola	19
17.	Candace Johnson	19
18.	Ron Conway	20
19.	Renata Brkić	21
20.	Lady Gaga	21
21.	Serena Williams	22
22.	Allyson Reneau	23
23.	Zaključak	25

Tko su poslovni anđeli i mreža

Poslovni anđeli prije svega su uspješni poduzetnici koji sudjeluju u financiranju start-up projekata visokog stupnja rizika na način da sudjeluju u vlasničkom udjelu tvrtke u koju su uložili te pružaju pomoć u daljnjem razvoju. Isto tako mogu biti privatne osobe često vrlo visoke neto vrijednosti s poslovnim iskustvom koje izravno ulažu svoja osobna sredstva u rastuće privatne tvrtke.

Osim kapitala, anđeli investitori pružaju iskustvo za uspješno poslovno upravljanje te znanje kojim pomažu unaprjeđenju tvrtke. Poslovni anđeo pomaže poduzetniku izraditi poslovni plan i strategiju, razraditi proizvod, organizirati izradu prototipa, pronaći tržište. Važan su dio gospodarstva u mnogim zemljama.

VRSTE POSLOVNIH ANĐELA	
Lotto anđeli	Latentni anđeli
Anđeli trgovci	Anđeli za povećanje bogatstva
Anđeli analitičari	Prihodovni anđeli
Pravi poslovni anđeli	Korporativni anđeli
Djevičanski anđeli	Poduzetnički anđeli

Tablica 1: Vrste poslovnih anđela

Lotto anđeli su poslovni anđeli koji ulažu mali dio svog menadžerskog iskustva u tvrtke koje nisu visoko pozicionirane na tržištu dionica. Imaju ograničeno menadžersko iskustvo, a njihova uključenost u tvrtke koje financiraju je neprimjetna.

Anđeli trgovci su ulagači koji imaju visoku razinu investicijske aktivnosti zbog toga što prosječno ulažu 4-5 puta u 3 godine. Često imaju ograničeno iskustvo u rukovođenju i inzistiraju na realizaciji visokog dohotka. Ulažu velik dio svoje imovine u tvrtke koje nisu visoko pozicionirane na tržištu dionica. Uključenost u poslovanje im je ograničena, a ulažu u periodu manjem od 3 godine.

Anđeli analitičari su poslovni anđeli koji ulažu mali dio svog bogatstva u poduzeća koja nisu visoko rangirana na tržištu dionica. Posjeduju veliko menadžersko iskustvo, a izvori informacija su njihovi prijatelji i suradnici. Ulažu u periodu od 3 godine.

Pravi poslovni anđeli imaju aktivnu ulogu u poduzeću u koje ulažu. Posjeduju veliko menadžersko iskustvo, a najčešće ulažu u partnerstvu sa drugim neformalnim ulagačima. Ulažu u prosjeku 7,3 puta u periodu od 3 godine.

Djevičanski anđeli su pojedinci s raspoloživim sredstvima koji su u potrazi da naprave svoje prvo ulaganja, ali još uvijek ne uspijevaju pronaći odgovarajući prijedlog.

Latentni anđeli su bogati pojedinci koji su sudjelovali u ulaganjima, ali ne u posljednje

tri godine , prvenstveno zbog nedostatka odgovarajućih prijedloga .

Anđeli za povećanje bogatstva bogati su pojedinci koji ulažu u nekoliko poduzeća za financijski dobitak.

Prihodovni anđeli su vrlo bogati poduzetnički pojedinci koji podupiru brojne tvrtke za generiranje prihoda.

Korporativni anđeli su tvrtke koje čine redovne i velike investicije anđeoskog tipa, često s većinskim paketom dionica

Tablica 2: Razlike između poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala

Tablica 2: Razlike između poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala

Iz navedenih podataka u tablici 2 možemo zaključiti da su poslovni anđeli poduzetnici koji ulažu vlastita sredstva u mala poduzeća, aktivno su uključeni u praćenja nakon ulaganja, a uključenost u upravljanje im je jako važna. S druge strane, fondovi rizičnog kapitala mogu se odrediti kao bogati menadžeri koji sredstva iz fonda ulažu u srednja do velika poduzeća i to najčešće u kasnoj fazi, potpisani ugovori su razrađeni do detalja, a stopa povrata uložених sredstava iznimno im je važna.

Kada govorimo o poslovnim anđelima, veoma je važno naglasiti dio koji se odnosi na tzv. Mrežu poslovnih anđela. Danas u svijetu imamo mnoštvo mreža koje se odnose na poslovne anđele, međutim mi ćemo spomenuti samo dvije.

EBAN

Europska mreža poslovnih anđela EBAN (European Business Angel Network). EBAN, kao Europska mreža poslovnih anđela, osnovana je 1999. godine na poticaj grupe pionirskih mreža poslovnih anđela u suradnji s Europskom komisijom i EURADA-om (European Association of Development Agencies). Dakle, mreža okuplja poslovne anđele iz cijele Europe i ujedno zastupa njihove interese. U njoj je uključeno više od 150 organizacija članica iz čak više od 50 zemalja, a da bi pokazatelj njene veličine bio konkretniji govori podatak o ulaganjima koji se kreću od 7,5 do 10 milijardi eura godišnje. To sve ima značajan utjecaj na razvoj i budućnost Europe, kojemu je velik naglasak stavljen na financiranje i održavanje malih i srednjih poduzeća. Nekakav glavni cilj EBAN-a jest poticati rast Europe kroz stvaranje bogatstva i što je izuzetno važno radnih mjesta. Neke od aktivnosti koje EBAN provodi su lobiranje, obuka i certifikacija, podizanje svijesti i kapaciteta te sl. Ono također uključuje brojne prednosti kao primjerice nove poslovne prilike kroz umrežavanje s drugim članovima, doprinos zakonodavstvenom i fiskalnom okruženju te mnoge druge.

CRANE

Što se tiče mreže poslovnih anđela u Republici Hrvatskoj, imamo CRANE (Croatian Business Angels Network). Ovu mrežu osnovala je skupina entuzijasta usprkos nepovoljnijim ekonomskim uvjetima. CRANE je neprofitna udruga koja okuplja privatne i institucijske investitore koji su zainteresirani za ulaganja u inovativne tvrtke u ranom stadiju razvoja. Osnovana je 2008. godine s ciljem povezivanja javnog i privatnog gospodarskog sektora s postojećim poslovnim anđelima u Hrvatskoj te uz to pružanje potrebnih informacija o načinima financiranja novih poduzetničkih pothvata. Sve to rezultira sa stvaranjem sve većeg broja poduzetnika i otvaranjem novih radnih mjesta kao i jačanjem hrvatske poduzetničke scene. Vrlo je važno naglasiti kako se to ponajviše odnosi na mala i srednja poduzeća zato što su oni ujedno i pokretači hrvatskog gospodarstva, te na ovaj način CRANE aktivno sudjeluje u smislu da prvenstveno osigurava početni kapital za takva poduzeća. Treba naglasiti

kako je bitan dio identificirati projekte s visokim potencijalom za razvoj te odraditi selekciju prema kriterijima za odabir projekata kao i uvažavanje interesa investitora. Dakle, u nastavku ćemo nešto više reći o osobno izabranim europskim i hrvatskim poslovnim anđelima i njihovim doprinosima.

Kristina Cvetko

Saša Cvetojević

Saša Cvetojević uspješan je poduzetnik s dugogodišnjim iskustvom u zdravstvenom sektoru, mobilnim telekomunikacijama te u distribuciji robe široke potrošnje. Vlasnik je i suvlasnik nekoliko tvrtki te zdravstvenih ustanova koje posluju na hrvatskom tržištu. Specijaliziran je za upravljanje ljudskim resursima, upravljanje projektima i zdravstvenim institucijama, te poslovne pregovore.

ŠKOLOVANJE

Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu, a nakon toga upisuje poslijediplomski studij menadžmenta na Medicinskom fakultetu. Uz fakultet završio je nekoliko trening-programa, pa je 2003. godine završio program Pregovaranjem do uspjeha, a 2004. godine program menadžmenta ljudskim potencijalima na Mediteranskom Institutu Managementa. 2006. godine završio je i program na Akademiji za politički razvoj te ljetnu školu na političkim studijima u Strasbourgu.

Odrastao je u Zagrebu. Sa 13 godina je vidio prvo računalo ZX Spectrum i odlučio raditi što može kako bi zaradio i kupio si ga i time je počeo njegov poslovni plan-radom i odricanjem do poslovnog uspjeha. On je skupljao boce, papir i cijepao drva sve kako bi zaradio novac, zatim je prešao na presnimavanje i preprodavanje kompjuterskih programa, te kaže kako su njegovi roditelji posumnjali i počeli ga ispitivati od kud mu toliki novci, sumnjali su da se bavi kriminalnim radnjama, poput preprodaje droge ili oružja.

POSAO

Svoju prvu tvrtku osnovao, po završetku vojske i prije polaska na fakultet, sa samo 18 godina..

U toj tvrtki je radio sa svojim prijateljem, preprodavali su konzole za video igre, flipere i poker aparate. Prva tvrtka Insako d.o.o. osnovana je 1989. godine. Nakon toga je osnovao i Zdravstvenu ustanovu Ljekarne Farmako, koju je 2008. godine prodao Atlantic Grupi. Tada je postao zamjenik predsjednika Upravnog vijeća zdravstvene ustanove Farmacije, koja je također članica Atlantic Grupe. Osnovao je zatim zdravstvenu ustanovu Tibia, koja se bavi rehabilitacijom i kućnom njegom, a posluje i danas.

ULAGANJA

među kojima su i Mobilna informatika d.o.o., Entrio tehnologije d.o.o., Hipersfera

d.o.o. i mnoge druge. Kao član Upravnog odbora CRANE, Cvetojević je vrlo uspješan investitor, a uložio je novac u najveći broj projekata u Hrvatskoj te

Kristina Cvetko

sudjelovao na mnogim međunarodnim investicijskim kongresima. Cvetojević je i osnivač prvog zagrebačkog inkubatora, ZIP-a.

Aljoša Domijan

Aljoša Domijan poznati je slovenski investitor, poduzetnik i poslovni anđeo s ekspertizom u području autoindustrije, internet medija, marketinga i prodaje startupova.

Prvo je krenuo sa kritiziranjem startupova, ali je promatranjem shvatio kako se mora fokusirati na onaj mali broj tvrtki koje opstaju. Promijenile su se i tvrtke napreduju, pa tako danas sve više napreduju telekomunikacijske i informacijske tehnologije, za razliku od prije 30-ak godina kada je bila jaka automobilska industrija. Zanimaju ga ljudi koji su bolji od njega i kako kaže samo oni mogu napraviti više od njega pa im je zato i spreman pomoći. Ako je startup dobar i uspijeva na tržištu, mora biti sve hrabriji i u planiranju rasta. Uz to, ideje je danas lako kopirati. Do trenutka kad postignete kakav-takav uspjeh, i dobijete dovoljno investicija, morat ćete svoju ideju predstaviti sto puta. Ako nemate nešto u sebi što se ne može kopirati, ne možete pobijediti. A to nešto je u ljudima. Zato su ljudi najvažniji. U ljude u koje vjeruje, uložiti će još jednom, ako nakon neuspjeha s jednim projektom pokucaju na moja vrata s novim. Na drugome mjestu je kapital. Startupi mogu uspjeti samo ako dobiju dovoljno novca za brzi rast. I treće je – otvoren put u svijet.

Najviše novih poslovnih prilika sigurno mu je otvorila investicija u ABC Accelerator. S jedne strane, široko mu je otvorila vrata u svijet startupa, a s druge, preko ABC Acceleratora u Silicijskoj dolini i Münchenu, i do najvećih globalnih tvrtki kao što su Google, Facebook, Tesla i slične te njemačkog tržišta. Do sada je najviše zaradio sa svojom prvom tvrtkom Gambit trade, u koju je uložio smiješno malo novca, ali zato puno rada – i jasno, s web shopom www.enaA.com. Važno je napomenuti kako je i investirao u tvrtku Hrvoja Prpića.

Kristina Cvetko

David S. Rose

Američki poduzetnik i poslovni anđeo, investitor u startup tvrtke koje se bave razvojem tehnologije i osnivač New York Angels-a.

Sve počinje 1970-ih godina sa njegovim osobnim uključivanjem u prve mrežne zajednice.

David je osnivač i izvršni direktor tvrtke Gust, koja upravlja najvećom svjetskom mrežnom platformom i zajednicom za poduzetnike i ulagače u ranoj fazi. Gust koristi preko 650.000 poduzetnika u 191 zemlji za povezivanje s više od 80.000 ulagača u ranoj fazi.

David je bio prvi investitor i predsjednik Upravnog odbora JUMP Bikesa, kojeg je kupio Uber, obavlja funkciju direktora KoolSpana; i Moven, te je aktivni investitor u ranoj fazi u tvrtkama, uključujući RealtyMogul, Space Adventures, PerformLine, Magnetic i Urbanr.

David je poznat u zajednici pokretanja poslovnih tvrtki po otkrivanju i mentoriranju potencijalnih poduzetnika, a BusinessWeek ga je profilirao kao "The Pitch Coach" zbog njegove sposobnosti da pomogne glavnim direktorima da usavrše svoje vještine prikupljanja sredstava. Redoviti je govornik na TED konferencijama, a njegov TEDtalk o tome kako predstaviti VC pregledan je više od milijun puta.

Kristina Cvetko

Leonardo DiCaprio

Početkom 2018. godine DiCaprio je uložio, te postao član uprave tvrtke za proizvodnju solarnih elektrana u Gvatemali, poznatoj kao Kingo. Tvrtka nastoji ponuditi solarnu energiju za 1,2 milijarde ljudi širom svijeta koji se moraju osloniti na datirane i opasne oblike energije jer ne mogu priuštiti čiste alternative. Instalira solarni kapacitet u ruralnim područjima, a ljudi u blizini mogu plaćati energiju u satu u svojoj lokalnoj trgovini manje nego što bi morali platiti za nešto poput svijeće.

DIAMOND FOUNDRY

Krajem 2015. godine DiCaprio je uložio u tada početnu Ljevaonicu dijamanta, u sklopu kruga financiranja u iznosu od 100 milijuna dolara (77 milijuna funti). Tvrtka stvara dijamante pomoću plazma reaktora za pretvorbu mikroskopskih komada dijamanta u drago kamenje, ubrzavajući prirodni proces i uklanjajući većinu ljudskog rada koji je tradicionalno uključen u kopanje rijetkog minerala. Sa sjedištem u San Franciscu proizvodi 100.000 karata godišnje.

Objavljen iz 2015. godine na DiCapriovom Facebooku, nakon što je investirao, glasi: „Ponosan sam što ulažem u Diamond Foundry - tvrtku koja smanjuje ljudsku i ekološku crtu dijamantske industrije - trajnom kultiviranjem dijamanta bez destruktivne uporabe rudarstvo."

CUE

U studenom 2014., Wall Street Journal izvijestio je da se DiCaprio pridružio izvršnom direktoru Salesforcea Marcu Benioffu, pridonoseći krugu financiranja u iznosu od 7,5 milijuna dolara na samom početku osnivanja tvrtke, sa sjedištem u San Diegu. U nastojanju da poboljša kućnu zdravstvenu zaštitu, tvrtka trenutno razvija niz tehnologija, uključujući bežični dijagnostički uređaj koji omogućava

korisnicima da mjere vlastito zdravlje.

MOBLI

Krajem 2011. godine DiCaprio je uložio 4 milijuna dolara u Mobli, društvenoj web stranici za razmjenu fotografija i videozapisa koju su osnovali izraelski poduzetnici i braća Moshe i Oded Hogue. Međutim, ovo je jedan od lošijih investiranja pa je tako tvrtka 2016. godine podnijela zahtjev za bankrot, pošto nije mogla konkurirati Vine-u i Instagram-u.

Vedran Babić

Mihovil Baračić

Mihovil Baračić je 2013. godine jednoglasno izabran za predsjednika CRANE-a. Baračić ima 15 godina radnog iskustva u financijskom sektoru gdje je upravljao brokerskim kućama i investicijskim fondovima. Istovremeno je bio član 29 nadzornih odbora od čega se izdvaja Petrokemija. Uz ulaganja na tržištu kapitala kontinuirano je ulagao urazne investicijske projekte.

U CRANEse učlanio 2009. godine sa željom da potencijalnim projektima pruža svoje poslovne veze, znanje, iskustvo i kapital te time pomogne pokrenuti ili razviti projekte. Svojim članstvom u udruzi pokušava hrvatskoj javnosti približiti ulaganje putem mreže poslovnih anđela. Suosnivač je Zagrebačkog inkubatora poduzetništva (ZIP), investirao je u hrvatski startup „Greenpie“. „Greenpie“ je web-aplikacija koja nutricionistima omogućava automatizaciju savjetovanja u prehrani. „Greenpie“ je stoga jedino rješenje na tržištu koje nutricionistima omogućava automatsko praćenje i komuniciranje s klijentima u stvarnom vremenu u sklopu interaktivnog dnevnika prehrane.

Dražan Topčić

Dražan Topčić je kao student osnovao poduzeće za proizvodnju i otkup poljoprivrednih proizvoda namijenjenih izvozu. Poslije toga se bavio zastupanjem i distribucijom proizvoda Burmah oil Castrol, Daihatsu, Kawasaki, a nakon pozicioniranja brendova na tržištu prodaje distribucijski dio poslovanja te se fokusira na poslove zastupanja i posredovanja u osiguranju.

U CRANE se uključio zbog osobnih sklonosti podupiranju novih inovativnih poslovnih ideja, zbog stvaranja novih vrijednosti te želje da bude među prvima u implementaciji novih tržišno provedenih poslovnih planova.

Vedran Babić

Robert Slavečki

Robert Slavečki je suosnivač izdavačke kuće „Vidi te investitor“ i suosnivač tvrtki

Axios i Obvius. Suosnivač je nagradnih natječaja Vidi Web Top 100, Vidi e-novation, Premijerove web nagrade. Pokretač je i suosniva i idejni začetnik projekta certificiranja Best Buy Award i istraživačke metode DEEPMA (Deep Mind Awareness). Razlog uključivanja u CRAN-e je njegovo vjerovanje da se tu negdje iza ugla skriva hrvatski „Skype“ ili „Facebook“.

Peter Andreas Thiel

Peter Andreas Thiel rođen je 1967. u Frankfurtu. Njegovi roditelji emigrirali su u SAD pa je odrastao u Kaliforniji. U mladosti se bavio šahom i bio jedan od najboljih igrača u zemlji. Na Stanfordu je studirao suvremenu filozofiju i pokrenuo The Stanford Review, sadašnje glavne sveučilišne novine. Na višim godinama studija bavio se pravom.

Financijski vizionar

Thiel je u početku radio u sudskoj administraciji, a 1993. se počeo baviti trgovinom financijskih vrijednosnica. Već 1996. osnovao je Thiel Capital Managment, višenamjenski financijski fond. U to vrijeme je bio jedan od suosnivača PayPala koji je brzo postao popularan jer je nudio uslugu potrebno svima, a bez mnogo konkurenata.

PayPal je prodan eBayu 2002. za 1,5 milijardi dolara, a 3.7% udjela u tvrtki je vrijedilo 55 milijuna dolara u vrijeme prodaje. Odmah nakon prodaje lansirao je novi globalni fond Clarium koji je 2005. proglašen najuspješnijim fondom godine. Suludo uspješan pristup trgovanju privukao je pažnju novinara i analitičara. Primjerice 2003. Thiel je predvidio da će dolar oslabiti 2003., a ojačati 2005. što mu je donijelo mnogo novaca..

Ipak, ni Clarium ne može biti stalno uspješan pa je posljednjih godina njegova vrijednost opala usred svjetske recesije sa 7 milijardi dolara 2009, na 350 milijuna dolara 2011. Ovo je začuđuje pogotovo jer je još 2004. Thiel predviđao prskanje nerealističnog rasta u financijskom sektoru uključujući kolaps trgovanja nekretninama koje su započele Veliku recesiju 2008.

Vedran Babić

‘Don Paypal mafije’

Krajem 2004. Thiel je uložio pola milijuna dolara u Facebook dobivši zauzvat 10.2% dionica. To je bio dio serije ulaganja u početničke usluge koje su uključivale LinkedIn (globalna poslovna društvena mreža), Friendster, Booktrack, Slide, Yelp, Vator, Votizen, Palantir.

Potrebno se osvrnuti na malo poznati Palantir, visokotehnološku analitičku službu koja može paralelno analizirati višestruke baze podataka, a koja je danas glavni alat brojni američkih državnih službi. Kapital za ovu tvrtku potekao je iz tvrtki u vlasništvu CIA.

Thiel nije bio jedini od suosnivača PayPala koji su investirali mnoštvo svoga bogatstva – zajedno sa Thielom, ostali suosnivači, uložili su preko 30 milijardi dolara zbog čega su u industriji poznati kao PayPal mafija. Thiel je veoma popularan među liberalistima zbog svog karaktera kao i svojih poznatih komentara.

Matija Žulj

Matija Žulj nalazi se u mreži poslovnih anđela, on je zapravo domaći poslovni anđeo što znači da on svoj višak novca ulaže u neki poduzetnički startup projekt i inovativnu ideju te je od tud nastala njegova tvrtka Agrivi. Njegov poduzetnički projekt - informatički sustav za upravljanje proizvodnjom, usmjeren na poljoprivredu. Predvidio je da je došao trenutak za cloud-informatizaciju manjih poljoprivrednika, kako u Hrvatskoj, tako i u Europskoj uniji i SAD-u. Priča o Agriviju započela je kad je Matija Žulj, osnivač tvrtke, odlučio napustiti korporativni ICT svijet i posvetiti svoje vrijeme rješavanju globalnog problema proizvodnje hrane. Najprije je odlučio i sam postati poljoprivrednik kako bi osobno iskusio što znači uzgajati hranu te je podigao vlastitu plantažu borovnice, bilo je to 2013.godine. Uskoro se suočio sa svakodnevicom poljoprivrednika - znanje i preporuke o uzgoju borovnica teško je dostupno, a u to vrijeme na tržištu nije postojao jednostavan i povoljan softver koji bi mu pomogao u praćenju proizvodnje i donošenju odluka na temelju podataka. Tada, 2013. godine, Matija je osnovao Agrivi s vizijom da iz korijena promijeni način na koji se danas proizvodi hrana te postigne pozitivan utjecaj na preko milijardu ljudi tako što će poljoprivrednicima omogućiti da ostvare održivu, efikasnu i profitabilnu proizvodnju hrane. Agrivi je prije tri godine bio samo ideja, projekt iz strasti. Imao sam odličnu plaću, dobar posao, sigurnost, ali nisam bio ispunjen. Počeo sam razmišljati o globalnim problemima koje bih rješavao i shvatio sam da je to hrana. Nije normalno da je milijarda ljudi na planetu gladna, a istovremeno bacamo 50 posto proizvedene hrane - kaže. Počeo je s istraživanjem, ali ubrzo lupio u zid. Iz knjiga nećeš ništa naučiti o proizvodnji hrane i da bi je razumio, moraš je prvo osjetiti pod rukama. Matija Žulj, osnivač, i njegov kolega lansirali su ga iz malenog ureda od samo 11 kvadrata.

Danas imaju više od 35 tisuća klijenata u 150 zemalja svijeta, među osam su najjačih igrača u niši poljoprivrednih aplikacija (ostalih sedam dolazi iz SAD-a), skupili su 11,5 milijuna kuna investicija i upravo zaposlili deset novih mladih ljudi u Kutini, gdje im je i sjedište. Sljedeći mjesec zaposlit će još deset, a programere traže i za razvojni ured u Zagrebu. Od prvog dana idemo na glavu, bez kalkulacija, kao da nam životi ovise o tome kaže Matija. Odmah sam shvatio što moram. Doći do znanja bilo je nemoguće, nitko nije nudio praktične savjete, a na internetu sam našao 20 različitih aplikacija za čije bi mi korištenje trebalo više vremena i znanja nego za sam rad na plantaži. I tako je nastao Agrivi, kao sveobuhvatno, jednostavno rješenje za poljoprivrednike. Dao je otkaz u tvrtki i potpuno se posvetio startupu. Morao je odabrati, ili jedno ili drugo. Novac mu nikad nije bila najvažnija stvar u životu, jer on želi raditi nešto što će svijet promijeniti nabolje. Izbor je zapravo bio jednostavan.

Kristina Petrović

Njihov proizvod je aplikacija koja sve koji se bave proizvodnjom hrane nizom alogritama i stručnim znanjem u realnom vremenu, na specifičnoj lokaciji vodi kroz postupak proizvodnje, od sjetve, do berbe, odnosno sjetve. Pojednostavljeno, Agrivi je digitalni mozak farme. Trenutno se u svijetu zahuktavaju stvari u agro tehnološkoj industriji, jer donedavno poljoprivreda nije poznavala informatičku tehnologiju. Nije bilo ni masovnog tržišta, jer poljoprivrednici nisu bili spremni na IT rješenja. Međutim, sada je u svijetu i u našim selima seoska gazdinstva preuzela nova generacija mladih ljudi koji zamjenjuju svoje roditelje, uvode nove tehnologije, žele napraviti iskorak u novi način proizvodnje i poslovanja i pokazuju veliki interes za novi softver.

Goran Pauška

Gorana Paušku nalazimo u mreži poslovnih anđela, on je također domaći poslovni anđeo što znači da on taj novac koji je osvojio na 2. izdanju "Bjelovar Startup 2019" u od 100.000 kuna koji je financiran od strane CRANE će uložiti u svoj projekt, inovativnu ideju, a to je projekt pod nazivom Sustav za nadzor stanja specijalnih vozila. Predsjednik CRANE-a Davorin Štetner te članovi upravnog odbora Hrvoje Prpić i Saša Cvetojević bili su članovi stručne komisije koja je odlučila o pobjedniku između 5 finalista. Nagradu od 100 tisuća kuna, kaže, uložiti će u razvoj i proizvodnju proizvoda koji je već testiran, a pomaže u kontroli rada specijaliziranih vozila poput onih vatrogasnih ili vozila hitne pomoći. Radi se o sustavu koji vatrogasnim vozilima omogućava otkopčavanje od sustava punjenja akumulatora i nadzora pritiska zraka na samo jedan pritisak tipke. Naime, vatrogasna vozila moraju biti priključena na punjač jer se rijetko koriste i akumulator bi vrlo lako mogao biti prazan u trenutku kad trebate vozilo. Međutim, problem nastaje kad treba otkopčati vozilo u trenutku hitnosti jer su dosadašnji priključci mehanički i potrebno je određeno vrijeme za otkapčanje koje je u trenucima požara izuzetno važno i može značiti razliku između života i smrti osoba u požaru.

Kristina Petrović

Hrvoje Prpić

Hrvatski poduzetnik, spada u mrežu poslovnih anđela, također je jedan od najpoznatijih poslovnih anđela, osnivač HG Spota i mreže investitora CRANE (Croatian Business Angels Network) te pokretač projekta Trilenium – društvene platforme koja bi trebala omogućiti da iz kućne fotelje obavljamo virtualnu kupnju u robnoj kući. Za Prpića suradnici kažu da ima jak intelekt i nagon, da je dovoljno otvoren i diplomatičan, ali i dovoljno tvrdoglav da brani svoje mišljenje, te da nije rob novca. Za sebe kaže da je perfekcionista i gnjavator. Pohađao je I. Tehničku školu Tesla u Zagrebu, smjer Elektrotehničar. Prema vlastitim riječima, školu je završio s ne baš zavidnim rezultatima jer je bio lijen i huligan na neki način. radio kao konobar, zatim je bio zaposlenik Sokol Marića, a nakon toga se brinuo o rasvjeti u Hrvatskom narodnom kazalištu. 1993. godine, kada je za temeljni kapital bio dovoljan jedan stolac, Hrvoje je otvorio tvrtku.

S obzirom na to da se planirao baviti rasvjetom koncerata i predstava, tvrtka je dobila ime HG, od halogeni i Spot od spotlight. Posao je započeo u stanu, a u početku mu je trebalo tri do četiri sata da složi računalo, dok ih je kasnije slagao za 20 minuta. S obzirom na to da je prodaja krenula, netko je morao stalno biti kraj telefona. U posao se uključio njegov tadašnji prijatelj Saša Lončar. On i Lončar su dali otkaz na svojim starim poslovima i zaposlili još dvoje ljudi. U vrijeme dok je živio u Australiji odlučio se na veliki poslovni potez. U Bangkoku se 2006. godine našao s tadašnjim partnerom Sašom Lončarem i vlasnikom Senso Grupe, jedne od najvećih veleprodajnih IT grupacija, Denisom Čejvanom. Spojili su HG Spot i Senso Grupu te tako dobili novi HG Spot koji je imao preko 300 zaposlenih i 600 milijuna kuna godišnjeg prometa.

Po povratku iz Australije je uvidio da njegovi partneri nemaju hrabrosti za

senzacionalne poteze. On im je predložio da naprave veliku zgradu s robotiziranim skladištem gdje bi se uselili svi trgovci informatičke opreme. Partnerima je to bilo previše riskantno, pa su se zbog različitih poslovnih vizija razili. Prpić je 2007. godine prodao svoj udio u HG Spotu i krenuo u nove projekte, a jedan od njih je CRANE. CRANE je hrvatska mreža privatnih investitora koji su zainteresirani za ulaganja u inovativne i proizvodne tvrtke u ranom stadiju razvoja. Ti investitori svojim poslovnim iskustvom pomažu mladim poduzetnicima i tvrtkama u njihovom budućem rastu, te ulaganjem vlasničkog udjela financiraju start-up projekte visokog rizika. Neki od njegovih projekata su i tvrtka Uredi.hr koja se bavi iznajmljivanjem virtualnih offSpace ureda i pravih ureda.

Kristina Petrović

Yuri Milner

Ruski poduzetnik, spada u mrežu poslovnih anđela, rizični kapitalist i filantrop čije su inovativne tehnike ulaganja i pretpostavljena svijest o komercijalnom potencijalu Interneta revolucionizirale strategije ulaganja u rizični kapital u 2010.-ima. Najutjecajniji je ruski tehnološki ulagač. Suosnivač je i bivši predsjednik internetske tvrtke Mail.ru Group (nekadašnje ime Digital Sky Technologies (DST) te osnivač investicijske tvrtke DST Global. Kroz DST Global, Milner je investor u VKontakte, Facebook, Zynga, Twitter, Flipkart, Spotify, Zocdoc, Groupon, JD.com, Xiaomi, OlaCabs, Alibaba, Airbnb, WhatsApp, Nubank, Wish i mnoge druge. Počeo je ulagati u internetske startupove još 1999. godine. Osnovao je Digital Sky Technologies, kroz koji je investirao u Facebook, Zyngu, Twitter i Groupon. Nakon što je stekao diplomu iz teorijske fizike na Moskovskom državnom sveučilištu (BA / BS, 1985.), nastavio je doktorat. u fizici čestica. Dok je diplomirao, postigao je uspjeh u prodaji osobnih računala na sivom (kvazi legalnom) tržištu, a uz očevu potporu 1990. godine napustio je fiziku kako bi započeo MBA studije na Sveučilištu u Pennsylvaniji. Iako nije završio tu diplomu, tri godine je radio u podružnici Svjetske banke u financijskom sektoru. 1998. Milner i drugi investitori kupili su proizvođača makarona i pretvorili ga u vrlo uspješnu tvrtku. Sljedeće godine Milner je osnovao tvrtku za rizični kapital, NetBridge, i počeo je ulagati u ruske internetske tvrtke. Kad je Internet balon pukao 2000–01, NetBridge se spojio s Port.ru, koji je, as Mail.ru, postao je jedna od najuspješnijih internet kompanija u Rusiji. Milner je bio njezin glavni izvršni direktor (2001–03). U 2005. Milner je suosnivač holding kompaniju Digital Sky Technologies, koja je preuzela kontrolu nad Mail.ru, a između 2005. i 2011. uložila je oko milijardu dolara u više od dva desetaka tvrtki. Za to vrijeme Milner je osnovao DST Global i počeo širenje svog horizonta ulaganja. 2009. šokirao je Silicijsku dolinu kada je kupio udio od 2 posto Facebook za DST i Mail.ru za 200 milijuna dolara. Godine 2012. osnovao je nagradu za temeljnu fiziku koja je godišnje nagrađivala 3 milijuna dolara po devet fizičara za njihova postignuća u temeljnoj fizici. Godine 2013. pridružio se Facebook suosnivaču Marku Zuckerbergu, suosnivaču Googlea Sergeju Brinu i drugima u osnivanju slične izdašne nagrade za proboj u znanosti o životu.

Kata Križanović

Damir Mujić

Damir Damir ima 20 godina poduzetničkog iskustva u IT sektoru isto tako je član

upravnog odbora CRANE - Hrvatske mreže poslovnih anđela i za sebe voli reći da je „haker u duši, a poduzetnik u praksi“. Osnivač je i direktor tvrtke Avalon, jedne od vodećih i najstarijih domaćih hosting kompanija s uredima u Hrvatskoj i u New Yorku. Avalon hosting osnovan je 1997.godine a nakon višemjesečnih pregovora 2019.godine vodeći hrvatski hosting provider Avalon prodan je R22 Grupi iz Poljske. Kada govorimo o njegovom pothvatu poslovnog, investirao je u bosansko-hercegovački startup Lionscube. Lionscube je SaaS (Software as a Service) web aplikacija čiji je cilj promijeniti način na koji autori e-Bookova pišu, objavljuju i prodaju svoje knjige online. Radi se o jedinstvenom servisu takve vrste specijaliziranom za eBook autore, kojih danas na tržištu ima preko 100 tisuća.

Davorin Štetner

Davorin Štetner je poduzetnik i investitor koji je prvi poslovni projekt pokrenuo s 20 godina. Predsjednik je već spomenute Hrvatske mreže poslovnih anđela – CRANE i člana Upravnog odbora EBAN (European Business Angels Network). Isto tako na čelu je svoje Kreator grupe koja se sastoji od nekoliko 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).

Prvi zapaženiji korak na svjetskoj sceni napravio je akvizicijom medijskih prava Formule 1 za Hrvatsku 2011. kada je samostalno potpisao ugovor s Bernijem Ecclestoneom pobijedivši velike multinacionalne televizije. S tada 29 godina postaje najmlađi privatni vlasnik TV prava Formule 1 u svijetu. Kako je kasnije rekao – “Formula 1 te kontakti i prijateljstva koja sam tamo stekao promijenila su mi poslovni život i širom otvorila veliku scenu.”

Kata Križanović

Štetner ima veliko iskustvo u segmentu premium sportskih prava. Vodi mnoge medijske projekte više od 15 godina, a postavio je od nule mnoge televizijske projekte. Motorsport mu je velika opsesija. U 2012. je osnovao Kreator Racing Team da pomogne mladim vozačima u proboju na svjetsku scenu. Kreator Racing je ostvario neke od povijesnih rezultata za Hrvatsku u Formuli Renault, kartingu i motocrossu. Tim drži više od 10 međunarodnih i nacionalnih titula te je jedan od najuspješnijih timova u Hrvatskoj.

Uložio je u brojne projekte diljem svijeta. Pet projekata je istaknuto: Ultijack- jakna koja u sebi sadrži punjač za baterije, pripremu za slušalice, multifunkcionalne odjeljke te i druge inovativne detalje. Zimo digital- medijska kompanija, čiji je suosnivač prethodno spomenuti Saša Cvjetković. Scorrers- riječ je o platformi za organiziranje darivanja gdje slavne osobe mogu nagraditi svoje fanove vrijednim i često unikatnim predmetima. Poznata osoba koja isto uložila i privukla mnoge ulagače jest Ivan Rakitić. Nanodiy- tvrtka koja pruža mogućnosti da bilo tko bez grafičkog predznanja i pripreme, grafiku tiska na bilo koju vrstu tekstila. Nakon nekog vremena ovaj poslovni anđeo je prodao svoj udjele u Nanodiy-u. Unique travel set- koji već u svom nazivu otkriva da je riječ o proizvodu za putovanja. Riječ je o setu koji se ne gužva i u kojem se osobe neće znojiti. Sastoji od sedam dijelova: duge majice, multifunkcionalne haljine, remena, rukava koji se skidaju, kape, tajica i hlača, a sve skupa je spakirano

u multifunkcionalnu 6-u-1-torbu. Pri tom skupa kada se zapakira ima manje od dvije kile i formata je malo većeg A4 papira.

Kata Križanović

Damir Sambola

Jedan je od osnivača Hrvatske mreže poslovnih anđela. Već kao student znao je da će osnovati svoju tvrtku. Izjavio je: " Sjećam se kako je jednom na fakultetu svatko objašnjavao što će raditi. Kad sam ja rekao da ću pokrenuti svoju firmu, krenuo je smijeh". Danas je poznat kao osnivač Iskon interneta, prvog privatnog davatelja pristupa internetu u Hrvatskoj. Damir je prošao put od osnivanja tehnološke tvrtke, preko niza stranih Venture Capital investicija, do prodaje tvrtke Hrvatskom telekomu 2006. godine. Nakon Iskona, pokrenuo je tvrtku Računi.hr d.o.o. koja ima za cilj uvođenje elektroničkih računa i elektroničkog poslovanja putem interneta u svakodnevni život. Jedne večeri provjeravao je sinovu zadaću iz matematike. Zadatak je bilo puno, a on je bio umoran. Nije mu se dalo računati. Pomislio je "Ako jedna aplikacija koju je moja tvrtka već razvila može čitati uplatnice, zašto isto tako ne bi mogla čitati i rješavati matematičke zadatke?". Tako je nastala danas poznata aplikacija PhotoMath, aplikacija koja se temelji tehnologiji računalnog vida. Mobilnim telefonom fotografira se zadatak i dobije se rješenje. Kada govorimo o njegovim ulaganjima kao poslovnog anđela, Damir Sabol je s novcem koji je dobio od prodaje svoje prve tvrtke pokrenuo nekoliko projekata. Rekao je kako je uložio u jedan posao koji nije razumio , pa je i izgubio nešto novca. Tada je shvatio da on nije baš poslovni anđeo, nije investitor, da je on poduzetnik.

Candace Johnson

Candace Johnson je predsjednica EBAN-a (Europske mreže poslovnih anđela) i jedna od 50 najmoćnijih žena u Europi koja je jedna od mnogih inspirativnih žena predavačica na EBAN Winter University u Zagrebu.

Njezina ljubav prema telekomunikacijama rodila se još u djetinjstvu. Candace je kći generala i prvog direktora telekomunikacija i komunikacijske politike u američkoj vladi. Navodi kako je uz 80-godišnji HAM radio-operater koji joj je pomogao da razgovora s ljudima diljem svijeta postavio njezine temelje za njezine kasnije interese prema satelitu i komunikaciji.

Kata Križanović

Nakon što se udala za luksemburškog ambasadora u dobi od 28 godina i tad je krenula u ostvarivanje svojih ambicija. Lansirala je satelit u Luksemburgu koji je ljudima omogućio da komuniciraju i izvan granica. Iako su mnogi sumnjali u taj uspjeh, ona je postavila SES Astru – najveći svjetski satelitski sustav u to vrijeme (1983. godine).

Uz to, osnivačica je i Loral Cyberstar-Teleport Europe, prve samostalne privatne prekogranične satelitske komunikacijske mreže u Europi. To je ujedno i najveća

europska privatna telekomunikacijska tvrtka, zbog čega Deutsche Telekom koji je imao monopol na tržištu, nije bio zadovoljan. Zbog toga su je mnogi medijski magnati, ali i Deutsche Telekom prozvali „najopasnijom ženom u Europi“ te „neprijateljem brojem jedan“. Osnovala je i Europe Online, koji omogućava Europljanima pristup zabavi na televiziji i računalima putem interneta, a svim poduzetnicama savjetovala je da se drže onoga što žele, da ne odustaju i samo nastave potragu za novim stvarima, čak i kada drugi to ne žele.

Kada govorimo o njezin ulaganjima, investirala je u mnoge projekte, neke od njih su: tvrtka Nheolis koja je jedinstvena energetska konceptualna kompanija za kućne turbine, zatim CertiNergy tvrtka koja je ekološki savjetnik u Francuskoj. Isto tako tvrtke Quotient Diagnostic i AboDiag, tvrtke koje se bave tehnologijama životnih znanosti i usluga.

Ron Conway

Najpopularniji poslovni anđeo na svijetu je Ron Conway. Uložio je u više od 500 projekata, a najpoznatije tvrtke su: Google, Ask Jeeves, Paypal, Good Technology, Opsware i Brightmail.. On je jedan od osnivača organizacije SV Angel, unutar koje su još Topher Conway, Brian Pokorny, Kevin Carter, Robert Pollak, Abram Dawson, Mike Liu i Paul la Londe. Ron je 2009. godine prozvan najboljim poslovnim anđelom na svijetu, a nalazi se na 40. mjestu Forbesove liste najbogatijih ljudi. Bio je predsjednik i izvršni direktor velikih kompanija kao naprimjer Altos Computer Systems i PTS. Nosi titulu čovjeka s najvećim brojem investicija, a ta brojka iznosi čak preko 650. Neka od poznatijih poduzeća u koja je ulagao su Facebook, PayPal, Google, Reddit, Twitter, Weebly, AirBnB, Napster, Pinterest i slično.

Tena Damjanović

Renata Brkić

Inspirativna je žena koja je marljivim radom i trudom podigla svijest o važnosti poduzetništva, kao i važnosti investiranja kapitala i znanja u vrhunske ideje inovativnih mladih ljudi.

Diplomirana je ekonomistica, EMBA poslovna škola Cotrugli, ima iskustvo rada u javnom sektoru od deset godina u GTZ-u – Državna agencija za tehničku suradnju – Njemačka, Ured UNICEF-a u Hrvatskoj kao voditelj projekta i UNICEF-ov Regionalni ured za zemlje bivše Jugoslavije. Poslovno iskustvo u privatnom sektoru od deset godina u Magmi iz Hrvatske kao direktorica nabave i Magma International Ltd. u Hong Kongu kao privatni brand u proizvodnji igračaka, sporta i mode. Također je i visoka povjerenica WBAF-a (Svjetskog investicijskog foruma poslovnih anđela).

Glavno područje stručnosti joj je upravljanje lancem opskrbe, licenciranje i upravljanje marketingom. Uspješna je poduzetnica, vlasnica tvrtke koja se bavi licenciranjem, savjetovanjem i organizacijom operacija opskrbnog lanca širom svijeta za promotivne proizvode. Snažno se zalaže za poticanje usmjerenosti na društveni utjecaj u poslovanju sa naglaskom na znanost, žene, obrazovanje i djecu.

Voditeljica je udruge Profesor Baltazar i odgovorna za oživljavanje profesora Baltazara i njegovo postajanje prvim umjetničkim društveno odgovornim brandom u jugoistočnoj Europi. Za projekt Profesora Baltazara dobitnica je nagrade za najbolju društveno odgovornu investiciju u jugoistočnoj Europi na Svjetskom investicijskom forumu poslovnih anđela.

Suosnivačica je Feelsgood Social Impact Investment Fonda osmišljenog za ulaganje u hrvatske i slovenske pothvate.

Lady Gaga

Popularna je američka glazbenica, pjevačica, plesačica, producentica i tekstopisateljica, pravog imena Stefani J. A. Germanotta.

Nije se rodila u imućnoj obitelji, niti je imala veze s profesionalnim glazbenim svijetom.

Tena Damjanović

Sa samo 4 godine, Lady Gaga naučila je svirati klavir, a s 11 godina pohađala je privatnu katoličku školu Convert Of A Sacred Heart, gdje je pjevala, plesala i glumila veoma uspješno. Sa 17 godina je upisala umjetničku školu Tisch. Prekinula je studij kako bi se usredotočila na glazbenu karijeru koju je izgradila svojom nepokolebljivom upornošću.

2019. pokrenula je svoju liniju kozmetike te stvorila vlastiti beauty brend Haus Laboratories.

Uložila je u startup kompaniju svoga menadžera. Ime startup projekta bilo je Backplane, osnivači su vodili pregovore sa NFL-om i glazbenicima i tako je kompanija spajala tehnologiju i zabavu kroz društvene mreže. Udio Lady Gage u kompaniji iznosila je 20%. Pjevačica osim što je bila investitorica, bila je i dio nadzornog odbora te je pripojila i neke elemente svojih glazbenih videa u dizajn stranice. Backplane krenula je s radom kao društvena mreža za poznate odabrane brendove i zvijezde, a s vremenom je postala i društvena mreža na kojoj svatko može stvoriti društvenu mrežu istomišljenika. Međutim, sve je propalo. Izvješća kažu da je tvrtka započela snažno, ali postala je žrtva lošeg internog upravljanja, prekomjerne potrošnje i nedostatka usmjerenja.

„Dugo sam i naporno radila. Nije stvar u pobjedi, nego u neodustajanju. Ako imaš san, bori se za njega. Potrebna je disciplina i strast. Ne radi se o tome koliko će te puta odbiti ili koliko ćeš puta pasti, nego koliko ćeš puta ustati, biti hrabar/a i nastaviti dalje.“

Serena Williams

Izrazito je uspješna američka tenisačica, poslovna žena i filantropkinja.

Zajedno s njezinom sestrom, Serena je počela učiti na Akademiji tenisača Mackey. Ondje je započelo njeno dugo putovanje u svijet tenisa. Već sa četiri godine počela je osvajati teniske turnire. Ona i njena sestra, također uspješna tenisačica, vrlo su rano svojim talentom i ustrajnim treniranjem izvukle obitelj iz bijede postajući velike teniske prvakinje.

Serena je aktivna ulagačica već nekoliko godina. Pokrenula je Serena Ventures koja ulaže u osnivače koji svojim idejama i proizvodima mijenjaju svijet. Fokusira se na

Tena Damjanović

tvrtke u ranoj fazi i pruža im priliku da ih se čuje. Poslovna joj je ideja jasna od prvog dana: ulagati novac zarađen tenisom u tehnološke startupe iz Silicijske doline, posebice ako ih pokreću ili vode žene, ili su barem njihovi proizvodi namijenjeni ženama.

Serena tako ulaže u The Wing (lanac društvenih klubova namijenjenih ženama),

Billie (kompanija koja prodaje britvice i prodaje ih po istoj cijeni kao i muške, u nekim dijelovima SAD-a ružičaste britvice koštaju 15 posto više od plavih) i Lola (proizvođač ekoloških higijenskih potrepština za žene). Uložila je novac i u Little Spoon, tvrtku koja dostavlja organsku dječju hranu, u Ollie, dobavljača pseće hrane te u mnoge druge.

"Zaista mislim da prvake ne određuje njihova pobjeda, već način na koji se mogu oporaviti kad padnu."

Allyson Reneau

Uspješna je američka poduzetnica i vlasnica sportskog centra. Diplomirala je na Međunarodnom sveučilištu za svemir u Montrealu, kojeg sponzorira NASA, predaje svemirsko poduzetništvo. Također, pohađala je i glazbenu školu Julliard u New Yorku gdje je studirala piano. Uz to, ima i letačku dozvolu za upravljanje zrakoplovima.

Nakon što je 15 godina provela kao kućanica i odgajala svojih 11 djece, otvorila je svoj sportski centar, a nakon 30 godina nastavila sa studiranjem koje je prekinula zbog prve trudnoće.

U dobi od 50 godina, odlučila je ostvariti svoj san i nastavila je studij. Tri je godine svakog tjedna, uz bogati obiteljski i poslovni život, putovala 7000 kilometra kako bi došla na predavanja na Harvardu gdje je magistrirala međunarodne odnose. O učenju nije razmišljala sve do kasno u noć, kad bi nakon svih obveza pronašla vremena za to. Naposljetku je uspjela u svome naumu te postala inspiracija. 2014. je diplomirala na Međunarodnom sveučilištu za svemir u Montrealu, kojeg sponzorira

Tena Damjanović

NASA, tako da sada predaje svemirsko poduzetništvo, između ostalog i u NASA-inom sjedištu u Washington DC-u.

2016. posjetila je Zagreb kako bi sudjelovala na najvećoj europskoj konferenciji poslovnih anđela EBAN Winter University.

„Život nije bajka, rušit će vas i brisat ćete pod svako malo. No, morate se ustati, riješiti se obeshrabrenja i nastaviti dalje. Kada postignete taj cilj, to će vam puno značiti. Okružite se pozitivnim ljudima koji vas podižu, a ne ruše.“

„Vjerujem da za svačiji život postoji predivan i jedinstven plan, a ako ga tražite – naći ćete ga. To je putovanje zabavno i susrest ćete divne ljude. Ovo je najvažnija stvar – ključni ljudi koji se nađu na vašem putu. Vjerujem da su čuda u vezama, u toj jednoj osobi koja vam je draga i koja će vam dati dodatan poticaj za sljedeću razinu te vam pomoći da postignete san koji vam leži na srcu.“

Zaključak

Promatrajući svakoga od „Poslovnih anđela“ uviđamo da su oni počeli kao mladi ljudi. S nekim svojim idejama. U početku je bilo teško i snalazili su se na razne načine kako bi zaradili svoj prvi novac, kao što je to radio gospodin Cvetojević. Nakon nekoliko godina ulaganja u sebe i svoj posao, vidjeli su kako postoje i drugi poduzetnici, startupovi, inovatori. Međutim, oni su imali dobru ideju, ali ne i kapital.

Zato su se pojavili oni, koji su imali i volje i želje da im pomognu. Ulagali su u njih, razvijali su se kroz godine, pa sve do danas. Kako kaže Aljoša Domijan ne boje se rizika ni ljudi koji su uspješniji od njih. Dapače, trebaju nam uspješni ljudi sa svojim idejama, inovacijama, voljom i željom za bolje sutra. David S. Rose navodi kao je važno prepoznati koje su to industrijske grane u koje se isplati ulagati. A to vidimo i na primjeru Leonarda DiCapria koji ulaže u tvrtke koje se bave tehnologijom. Jer se bez nje ne može više zamisliti kako današnjica, tako ni budućnost, a i očekuju se velike inovacije na tehnološkom području. U budućnosti, ti današnji startupovi, odlučit će se na isti pothvat, jer znaju kako je dobro i važno imati u okolini nekoga tko cijeni i spoznaje da ima mjesta za napretkom. Jer ipak svatko zaslužuje svoje mjesto pod suncem.

Uzimajući u obzir kako poslovni anđeli funkcioniraju i ljude koje one uključuju, odabrao sam ova četiri predstavnika jer su me se na neki način posebno dojmili, te a neki način, po mome mišljenju, najbolje opisuju ovu mrežnu skupinu. Ono što im je zajedničko, nešto što bih posebno izdvojio jest idejna razina odnosno želja i volja za inovacijama i nastojanju ostvarivanja tih ciljeva koje si određeni pojedinac postavi. Također može se primijetiti, iako postoji određeni rizik, da ljudi poput Mihovila Baraćića, Roberta Slavečkog i ostalih, nisu ograničeni onim rizikom koji postoji u poslovima kojima se bave, već oni, iako postoji mogućnost da nešto od toga ne uspije, sprovode svoje ideje i nastoje ih ostvariti na najbolji mogući način koji znaju. U tome im naravno pomaže prvenstveno njihova naobrazba, iako to je samo jedan element u toj cijeloj tzv. "mašineriji". Iako su svi međusobno različiti što se tiče svojih pojedinačnih ostvarenja, ono što je vrlo važno naglasiti, po meni, je taj liberalistički način razmišljanja u smislu da su otvoreni za podučavanje drugih, prenošenja svoga znanja, vještina, iskustava i slično. To uvelike osnažuje njihove pozicije prvenstveno u samom sustavu poslovnih anđela, iako što je za mene važnija stavka, a to je međusobna interakcija s osobama koje žele krenuti istim putem koje će u konačnici razviti sličan, isti ili još bolji način rada i funkcioniranja, tako će nekako održavati i prenositi s generacije na generaciju one vrijednosti koje su današnjem društvu izuzetno potrebne, osobito s male i srednje ljude koji imaju veliki potencijal ali ga ne mogu ostvariti u cijelosti. Kakogod bilo, to su ljudi koji od nas "izvlače" onaj maksimum za kojeg mi uopće nismo niti svjesni.

Osim što se nalaze u mreži poslovnih anđela, oni su i veliki staruperi što znači da su oni poduzetnici početnici koji imaju potencijala za rast i razvoj, mogućnost da nakon 10 godina imaju inovativne proizvode, preko stotinjak radnika, veliki potencijal za zapošljavanje (što su neki od njih već i naveliko ostvarili), za rast izvoza itd. i to ne biste vjerovali jako brzo. Međutim moram priznati da ih je u Republici Hrvatskoj jako malo zbog toga što ih treba znati prepoznati jer oni za sad vjerojatno imaju samo nekakvu ideju, potencijal i prototip (ako i to imaju). Moji poslovni anđeli su svi u početku radili kod nekog drugog poslodavca imajući na umu da jednog dana žele otvoriti svoje startup poduzeće. Općenito govoreći kod startupova je bitna brzina rasta, što samim time govori o tome da su njihovi startupperi (njihovi poduzetnici: Hrvoje Prpić, Matija Žulj, Goran Pauška te Yuri Milner), poduzeća koja brzo rastu". Što se tiče sredstava za startupove možemo ih svrstati sve u „Startupove bez ulagača“ što znači da oni u svoje vlastito poduzeće ulaze sa svojim ulogom. Oni su se u Republici Hrvatskoj financirali vlastitom ušteđevinom, kreditom ili potporama. Važno je napomenuti i to da su ¾ poslovnih anđela koje sam imala za obraditi su domaći poslovni anđeli koji sjedište svojih startupova imaju u Republici Hrvatskoj.

Hrvoje Prpić – intelektualan, vrlo lako barata stručnim izrazima, unesen u objašnjavanje stvari koje ga fasciniraju i na čijem području je ekspert, ne otkriva svoja ulaganja nego promišlja što je za njega u toj situaciji najbolje moguće rješenje, samopouzdan je u svoje odluke bez obzira na to što drugi govore, ekvivalentan, identičan, uvjeren u sebe i svoje sposobnosti da će ostvariti rezultate koje si je on isplanirao unatoč svim mogućim problemima koji bi ga spotaknuli u ostvarenju rezultata, zna se izraziti, nije rob novca, dovoljno je tvrdoglav da brani svoje mišljenje.

Matija Žulj – vizionar koji nije rob novca jer u trenutku kad ostvaruje više nego dovoljno vlastitog profita svojim radom u drugoj zemlji odlučio se za provedbu svoje vizije u svojoj zemlji, odnosno vlastitog pothvata koji je imao godinama. Njegova izjava: „Od prvog dana idemo na glavu, bez kalkulacija, kao da nam životi ovise o tome“ iznosi njegovu strast i uvjerenost da će uspjeti u onom što je naumio. Tipičan je primjer čovjeka kojem teži svaka osoba, bilo ženska ili muška.

Yuri Milner – ruski milijarder, najbogatiji čovjek u polju tehnologije i interneta, njegovo stvaranje društvenih mreža i razvoj tehnologije, danas, diljem svijeta čini čovjekovu ovisnost istim, sposoban u ostvarenju svojih velikih ciljeva u cijelom globalu, danas ima ono što mnogi nemaju status najuspješnije osobe u moru svih ostalih.

Damir Mujić, Davorin Štetner, Damir Sambol, Candice Johnson, Ron Conway. Povezanost između njih je san i upornost. San kojem su ostali vjerni i pretvorili ga u realnost. Snovi koji nisu bili dobri samo za pojedinca, nego za šire korisnike. Damir Mujić i Damir Sambol su učinili isto osnovali svoju tvrtku, te je nakon nekoliko godina prodali. Damir Mujić je uložio u novi projekt, dok Damir Sambol je odlučio predahnuti od svega i nakon toga je taj novac uložio u svoje nove projekte. Iz kojeg razloga je Damir Sambol pronašao tu, on je doista jedan od osnivača mreže anđela, i mao je i želju postati to, no uložio je u projekte koji nisu uspjeli i tada je on sam sebi priznao da on ipak nije poslovni anđeo, da biti poslovni anđeo nije tako jednostavno kao što izgleda. Potrebno je imati volju, ali isto tako moraš biti jako puno upućen u projekte u koje se investira. Poslovni anđeo je netko tko stalno investira, a da je on ipak poduzetnik. Davorin je veliki fan sporta, prvi je ostvario prava Formule 1 za prikazivanje. Jedan od toliko stanovnika u Hrvatskoj, on jedan od toliko televizija. Nakon što je HRT prestao prikazivati Formulu 1, on je morao vlasniku licence Formule 1, uplatiti oko deset milijuna kuna za tri godine emitiranja. To baš i nije planirao, možemo reći da je već tad mogao odustati, no nije, pronašao je rješenje. Iako voli sport, karting, motore, sve što skoro svako muško voli. Nije zatvorio vrata za ulaganje u one koji nisu u tolikoj mjeri fanovi sporta. Uložio je u različite projekte. Ron Conway je itekako poslovni anđeo za primjer, o njegovim neuspjesima nema priče. Uložio je u preko 600 projekata, i zasigurno ne prestaje, jer uz iskustvo kakvo on ima zasigurno mu nije teško "osjetiti" potencijal. Poslovni anđeli su samo za mušku populaciju, ipak imamo jednu gospođu koja je tu činjenicu odvela čak u svemir. Danas je jako čudno spojiti svemir i žensku populaciju, a to je ono što je Candace Johnson učinila. Možda je Neil prvi sletio na mjesec, no Candice je u Luksemburgu prva lansirala satelit za komunikaciju izvan granica, a kasnije postavila svjetski satelitski sustav. U vrijeme u kojem se očekivalo od žene da čisti i rađa.

Odabrala sam ove četiri žene kao primjer poslovnih anđelica jer su vrlo različite, bave se različitim poslovima, a opet ih povezuju odvažni potezi koje su poduzele kao poduzetnice, investitorice i na ostatku svojih poslovnih planova. Također sam ih odabrala zato što se doprinosi žena u društvu još uvijek manje spominju. Uloga ovih poslovnih anđelica važna je iz više razloga. Tu je sama njihova uloga poslovnih

anđelica koja drugima pomaže da realiziraju svoje ideje uz pomoć investiranog novca, kontakata i poslovnog iskustva. No, tu je i njihova uloga motivatorica koja ohrabruje žene da se više uključuju u poduzetništvo i više riskiraju. Osim toga, od njih možemo naučiti o ustrajnosti i da ne treba odustati nakon propalog pothvata, nego da treba ići dalje, vjerovati u svoje sposobnosti i budući uspjeh koji će s vremenom zasigurno doći.

Ono što je zajedničko našim poslovnim anđelima jest to što većina njih pripadaju nekoj od mreža. Bilo da je to CRAN ili EBAN, neki su čak članovi obje mreže. Nitko od njih nije obraćao pažnju na priče o neuspjehu, znali su da se prilika ne tako često dogodi, odlučili su oni biti tvorci te prilike sada za sebe, kasnije za druge. Bili su se spremni dodatno obrazovati, žrtvovati i oslušivati što tržište očekuje. Nitko od njih nije odmah nakon što je zaradio novac, sav taj novac iskoristio u brojne luksuzne stvari, nego su to nastavili dalje ulagali. Neki u poboljšanje svoga projekta, neki u projekte drugih. Nisu zaboravili svoju prošlost, od kud i kako su krenuli, zato su spremni uvijek pomoći kada primijete veličinu potencijala. Kao što svaki posao ima svoj rizik, tako i ovi projekti nose svoj. Neka ulaganja su urodila plodom, kao što imamo i primjere kako neka nažalost nisu. Međutim nitko od njih nije odustao. Kao što kažu da nakon svakog pada se mora dići, to su uradili i oni. Neki od njih se čak vodili "When life gives you lemons, make lemonade" ili su se pak koristili metodama Ivice Kostelića koji je fokusiran i maksimalno koncentriran do samog kraja. Kroz ovaj rad može se primijetiti da ne moraš biti muško kako bi bio poslovni anđeo. Veliki je broj žena koje su poslovni anđeli, možda ih ima manje nego muških članova, ali nikad se ne zna, danas je ipak sve moguće. Razlika koju smo uočili je ta što su neki već prije radili za drugu osobu, pa onda započeli svoje projekte. Dok su se drugi već od samog početka odlučili isključivo za svoje projekte. Ono što su nam oni svi htjeli ukazati jest to, da odustajanje nije opcija, da će doći situacije kako u privatnom i poslovnom životu koje su suprotnost od onog očekivanog. "Every flower must grow through dirt".