

POSEBAN PRILOG - RUJAN 2021.

Vodič kroz fondove rizičnog kapitala - kako do novca za rast i razvoj poslovanja



Sadržaj

• Najpoznatijih domaćih kompanija ne bi bilo bez private equity fondova	3
• Venture Capital fondovi: podrška inovativnim poduzećima dok su još ‘bebe’	6
• Vidljivi rezultati višegodišnjih napora HBOR-a u razvoju tržišta rizičnog kapitala u Hrvatskoj	9
• S fondom od 40 milijuna eura znanost se povezuje s gospodarstvom	12
• Miret: ‘Liječe’ posljedice konzumerizma, a podršku fonda čije je osnivanje potaknuto HBOR dobili su među prvima	14
• Omolab: ‘Sjajno je da je fond rizičnog kapitala uložio u social impact poduzeće’	17
• Ascalia: Stara strojeve digitalno ‘pomlađuju’, a investitori su ih prepoznali već na početku	20
• Spotsie: Startup čija rješenja čuvaju živote radnika u rafineriji do sada je privukao 3 milijuna kuna kapitala	22

IZDAVAČ Večernji list d.o.o., Oreškovićeva 6H/1,

Zagreb, telefon 01 63 00 756, telefaks 01 63 26 060

GLAVNI UREDNIK Vladimir Nišević

UREDNIK PRILOGA Tomislav Pilip

GRAFIKA Ognjena Brkanović, Jasmin Đenčić

DIREKTOR Renato Ivanuš

PRODAJA OGLASA I STRATEŠKIH PROJEKATA

Miro Miljković, direktor

telefon 01 63 26 016; e-mail: oglasi@poslovni.hr

TISKAK Tiskara Zagreb, Radnička cesta bb,

10000 Zagreb, HR



Najpoznatijih domaćih kompanija ne bi bilo bez private equity fondova

FINANCIJSKO RJEŠENJE ZA KOMPANIJE KOJE SE ŠIRE NA TRŽIŠTU

Tekst **Native tim PD**
 Fotografije **Shutterstock, Pixsell**

Osim dobre ideje, predanih suradnika i ponešto sreće, svaka uspješna poduzetnička priča treba i – kapital. Na pitanju novca – slobodno se može reći – sve počinje, ali često i završava. Kapital je potreban gotovo stalno, posebno ako poduzeće ima ambiciju širenja posla. Dok se dio poduzetnika financira na različite načine, od vlastite uštедevine, preko pozajmica obitelji i prijatelja do – u Hrvatskoj najčešćih – bankovnih kredita, dio njih novac traži na tržištu kapitala. I nerijetko ga i dobiva.

Kad se kaže tržište kapitala, mnogi odmah pomisle na burzu i uvrštenje dionica. A izlazak na burzu je: kompliciran s puno papirologije, rezervirani samo za velike kompanije, skup... Iako je sve to tek djelomično točno, burza nije jedino mjesto gdje neka kompanija može doći do kapitala na tržištu.

Umjesto burze kao izvor finansiranja koriste se fondovi rizičnog kapitala (private equity fondovi) koji posljednjih godina imaju sve važniju ulogu kao alternativni izvori finansiranja. Iz tog ih razloga domaća zakonska regulativa o tržištu kapitala i naziva "alternativni investicijski fondovi". Kada se govori o tim fondovima, za širu javnost naoko se radi o "financijskoj znanstvenoj fantastici". Međutim, iako fondovi rizičnog kapitala u široj javnosti često nisu poznati, nekih od najpoznatijih hrvatskih kompanija možda ne bi bilo da nije bilo njihovih ulaganja.

STVARANJE ČUDA

Primjerice, domaće poslovne vijesti već nekoliko godina ne mogu proći bez priče o Infobipu, informatičkom čudu iz Vodnjanu koje je prvi hrvatski jednorog, odnosno startup kompanija koja je u kratkom roku

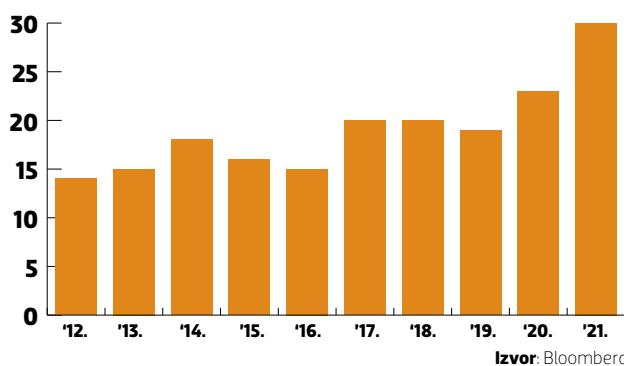


prešla vrijednost od milijardu dolara i u koju su uložena sredstva fonda rizičnog kapitala.

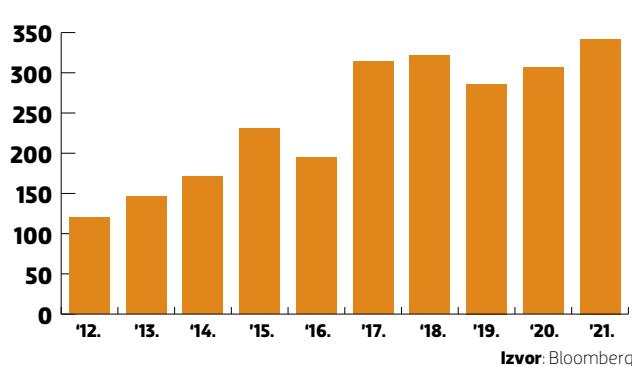
Često kupujete peciva u Mlinaru? I u tu je kompaniju uložio fond rizičnog kapitala. U Dalmaciji ste kupovali u nekom od dućana lanca Studenac? Da, i tu je rizični kapital. Odakle dolazi novac koji ulažu fondovi rizičnog kapitala? Najkraće rečeno, u fond rizičnog kapitala kojim uprav-

lja specijalizirano društvo novac uplaćuju profesionalni ulagači, mirovinski fondovi, osiguravajuće kuće, uspješne kompanije ili bogati pojedinci. U zadnjih nekoliko godina pokrenuto je nekoliko fondova rizičnog kapitala u koje je novac uložila Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) i Europski investicijski fond (EIF), a prije dvije godine uz potporu HBOR-a pokrenut je i najveći venture capital fond u Hr-

Udjel ulaganja fondova rizičnog kapitala u globalnim transakcijama spajanja i preuzimanja (u %, podatak za 2021. odnosi se do 31. srpnja)



Vrijednost globalnih transakcija fondova rizičnog kapitala u preuzimanju kompanija (u milijardama dolara)





goditi iz niza razloga da to ne rezultira njezinim uspjehom na tržištu. Eventualni gubitak, odnosno rizik, proizlazi iz činjenice da fondovi rizičnog kapitala u sklopu svog ulaganja uglavnom kupuju kontrolni udjel u kompaniji. Drugim riječima, vlasnik kompanije djelomično prodaje ili prepušta svoj vlasnički udio ako se odluči na takav oblik financiranja.

Kako bi rizik smanjili na najmanju moguću mjeru, fondovi rizičnog kapitala odluku o ulaganju donose nakon višemjesečne dubinske analize poslovanja, odnosno finansijskog, tržišnog i pravnog dubinskog snimanja potencijalnog ulaganja, a ovisno o investiciji dubinsko snimanje može obuhvatiti i druga područja kao što su primjerice tehnički ili okolišni aspekti. Međutim, tu ne prestaje njihova briga o investiciji. Fondovi rizičnog kapitala poznati su po tome da ne sjede skrštenih ruku u kompaniji u koju su uložili. Naime, osim kapitala, takvi fondovi donose stručnost i iskustvo u širenju i poboljšavanju poslovanja, unapređenju proizvodnje, marketinga te izlaska na nova tržišta. Sve s ciljem povećanja vrijednosti kompanije, a time i povrata ulaganja.

BRIGA O ULAGANJU

Utemeljenost takvog pristupa dokazuju i istraživanja. Naime, povrat na investiciju može biti izuzetno visok u kompanijama gdje je investitor imao aktivnu ulogu u upravljanju kompanijom. Rizični je kapital stoga pogodna opcija financiranja za poduzetnike koji žele tržišno etablirati svoju kompaniju; unaprijediti i razviti poslovanje; uvesti nove proizvode; zaraditi od prodaje dijela poduzeća. Prepuštanje dijela ili cijekolupnog upravljanja nad kompanijom jedna je od neminovnosti ovakvog modela financiranja s kojima se poduzetnik mora pomiriti. Neke poduzetnike može mučiti i pretpostavka da će fond – kada dođe vrijeme izlaska iz investicije i prodaje udjela – dio kompanije prodati upravo "najlučem" konkurentu. Međutim, takve se situacije mogu izbjegći prethodnim dogовором ili jednostavno zajedničkom prodajom.

Međutim, s finansijske strane, takav model ima i brojne prednosti. S obzirom na to da povrat ulaganja fonda ovisi o uspješnosti poslovanja, što je kompanija uspješnija to svi uključeni u priču ostvaruju bolju zaradu. K tome, u odnosu na bankovni kredit ulazak fonda rizičnog kapitala ne opterećuje novčani tok kompanije kamatama i povratom glavnice, već povrat na uloženi kapital ovisi o uspješnosti poslovanja. Ne treba zanemariti ni činjenicu da prisutnost fonda rizičnog kapitala u vlasničkoj strukturi i poslovanju kompanije osigurava i poboljšane odnose s bankarima, dobavljačima i klijentima. Vrlo često je ulazak fonda rizičnog kapitala zadnji stadij uoči početne ponude dionica, odnosno izlaska na burzu.

RAZLIKA U STRATEGIJAMA ULAGANJA FONDOVA RIZIČNOG KAPITALA

Financiranje u ranoj fazi – Venture capital: ulaganja kod primjena novih tehnologija, novih marketinških koncepcija i novih proizvoda koji se tek trebaju potvrditi na tržištu

Financiranje u fazi proširenja – Growth capital:

ulaganje u relativno zrela poduzeća koje traže kapital za širenje ili restrukturiranje poslovanja, ulaz na nova tržišta ili financiranje većih akvizicija

Financiranje u fazi kupnje – Buyout/

LBO: ulaganja kao dijela transakcije u kojoj se poduzeće, dio poduzeća ili imovina kupuje od postojećih dioničara koristeći finansijsku polugu

Mezzanine capital: subordinirani dug ili preferencijske dionice, ovaj oblik financiranja uobičajeno koriste private equity fondovi kako bi smanjili iznos kapitala potrebnog za financiranje LBO-a ili veće ekspanzije

U KOJIM JE SITUACIJAMA RIZIČNI KAPITAL POGODNA FINANSIJSKA OPCIJA ZA PODUZETNIKA?

- Stvaranje poduzeća

- Unapređenje i razvoj poslovanja

- Promjena veličine kompanije

- Lansiranje novih proizvoda

- Komercijalizacija kreativnosti i inovacija

- Nedovoljno instrumenata osiguranja kredita

- Prodaja dijela ili cijele kompanije

vatskoj, odnosno fond koji ulaže u startupe. Ti ulagači nemaju utjecaj na izbor ulaganja već njihovim novcem upravljaju profesionalci koji vode fond rizičnog kapitala. A taj se novac ulaže u perspektivne male i srednje kompanije koje već neko vrijeme posluju i imaju veliki potencijal rasta u srednjoročnom razdoblju. Upravo taj model ulaganja i određuje pojma "rizični kapital".

Naime, pomalo nespretan prizvuk ovih fondova mnogima na prvu zvuči odbijajuće. Rizični kapital sugerira postojanje rizika, a rizik je, naravno, opasan. Da, rizik postoji, ali ne za kompaniju u koju će fond uložiti, već za sam fond, odnosno njegove ulagače. Naime, veliki potencijal rasta koji su profesionalci koji upravljaju fondom prepoznali u nekoj kompaniji možda i postoji, ali se može do-

1.
hrvatski jednorog
je Infobip čija je
vrijednost veća od
milijarde dolara

U ODNOSU NA BANKOVNI KREDIT, ULAZAK FONDA RIZIČNOG KAPITALA NE OPTEREĆUJE NOVČANI TOK KOMPANIJE

U RANIM POČECIMA POSLOVANJA STARTUPA TEŠKO JE OČEKIVATI FINANCIJSKU PODRŠKU.

Venture capital fondovi poduzećima do rasta

Tekst Native tim PD

Fotografije Shutterstock, Pixsell

Moderno globalno gospodarstvo počiva na tehnološkim inovacijama, a tom se trendu ubrzano priključuje i hrvatska ekonomija. Stupce domaćih medija već dugo pune priče o uspjehu Mate Rimca i njegovih supersportskih električnih automobila ili o Nanobitu, koji se bavi programiranjem videoigara te Infobipu kao prvom hrvatskom jednorogu. Međutim, mnoge slične kompanije u početku imaju samo dobru ideju koju tek trebaju dokazati na tržištu. U tehnološkom

sektoru poduzetnici nerijetko na tržište žele izbaciti proizvode i usluge čiji razvoj zahtjeva značajan novac. No, u toj ranoj fazi poslovanja, bez značajne imovine i opipljivih finansijskih rezultata, teško je očekivati finansijsku podršku komercijalnih banaka. No, ipak postoji izvor financiranja koji je prikladan upravo u toj ranoj fazi poslovanja startupa, koji je, poslovno gledano, još uvijek "beba". To su venture capital (VC) fondovi.

FOKUS NA MLADE I KREATIVNE

Dok PE fondovi najčešće ulažu u perspektivne kompanije koje su se već etabrirale na tržištu, VC fondovi fokusiraju se na



DRŠKU BANAKA, ALI IPAK POSTOJI IZVOR FINANCIRANJA PRIKLADAN BAŠ U TOJ FAZI

Vi: podrška inovativnim startu su još 'bebe'

mlade, kreativne i inovativne kompanije koje su započele razvoj tržišno obćevajućeg proizvoda ili usluge. Kako statistika pokazuje da većina startupova na kraju ipak ne uspije, unatoč odličnoj ideji, već je iz toga jasno da su ulaganja VC fondova izrazito rizična.

Međutim, to ne znači da ne postoje zainteresirani ulagači, posebice ako postoji dugoročni potencijal rasta takvog startupa. Postoje neke glavne odrednice koje razlikuju VC i PE fondove. Kao i u slučaju private equity fondova u koji ulažu privatni ulagači, sličan izvor kapitala crpe i VC

fondovi. Jedan od najznačajnijih ulagača u fondove rizičnog kapitala na hrvatskom tržištu je i Hrvatska banka za obnovu i razvitak koja je, između ostalog, potaknula osnivanje prvog hrvatskog VC fonda.

Međutim, osim institucionalnih ulagača, u VC fondove nerijetko ulazu i uspješni poduzetnici, često vlasnici tehnoloških kompanija koje su se probile na tržištu i koji razumiju tu specifičnu tržišnu nišu u kojoj startupi posluju. Stoga se ponegdje može čuti i hrvatska inačica engleskog naziva "venture capital" koja glasi "poduzetnički

779
startupa
u svijetu trenutno
vrijedi iznad
milijardu dolara

kapital". Druga važna odrednica VC fondova u odnosu na njihovu "veću braću", PE fondove, jesu faze razvoja poduzeća tijekom kojih su zainteresirani za ulaganje.

Dok PE fondovi u vlasništvo kompanije ulaze najčešće u njenoj "zreloj" fazi, kada je već etablirana na tržištu i potreban joj je dodatni kapital za proširenje poslovanja, VC fondovi kupuju udjel u početnoj fazi "života" nekog startupa, odnosno u vrijeme njegove ekspanzije.

PODJELA PREMA STADIJU RAZVOJA

Stoga se venture capital obično dijeli – prema stadiju razvoja tvrtke – od ulaganja rane faze (early stage capital) koji ➤

**U VC FONDOVE ČESTO
ULAŽU I USPJEŠNI
PODUZETNICI KOJI
RAZUMIJU SPECIFIČNU
NIŠU STARTUPA**



» se koristi za pokretanje startup tvrtki, pa sve do kasnijih faza (late stage capital i growth capital) koji se uobičajeno koristi za financiranje ekspanzije već pokrenutog poslovanja koje generira prihode, ali još uvjek nije (dovoljno) profitabilno ili ne generira dostatan novčani tok za budući rast. Iz toga proizlazi i treća razlika u odnosu na PE fondove, a to je potreban iznos ulaganja. S obzirom na to da prvenstveno financiraju razvoj poslovanja, VC fondovi u poduzeća ne ulažu velike iznose, za razliku od PE fondova gdje ulaganje često dosežu najmanje nekoliko milijuna eura. Četvrta bitna razlika jest veličina udjela koji se za taj novac kupuje. Dok PE fondovi uglavnom ciljuju većinski udjel, VC fondovi zadovoljavaju se manjinskim udjelom.

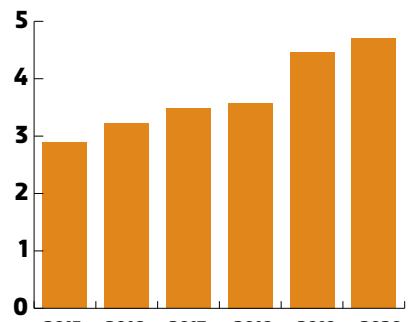
Razlika ima i u izlaznoj strategiji. Oba fonda imaju sličan pristup, odnosno žele prodati udio postojećim vlasnicima, javnom ponudom dionica na burzi ili prodajom nekoj drugoj, većoj kompaniji. PE investicija je dugoročnija, dok VC fond često izlazi iz vlasništva za nekoliko godina. S obzirom na razlike u poslovnim rezultatima startupa i kompanije koja već

godinama ima opljive financijske rezultate, drugačiji je i način izbora ulaganja. PE fondovi svoje mete biraju nakon pomognog financijskog dubinskog snimanja.

VC fondovi takvu si metodu ne mogu priuštiti iz jednostavnog razloga što startupi u toj "novorodenačkoj" fazi niti nemaju neke brojke za koje se investitor može "uhvatiti". Stoga se izbor ulaganja temelji prije svega na dubinskoj analizi sektora u kojem startup posluje kako bi se utvrdio njegov potencijal uspjeha. Koliko je veliko tržiste, u čemu je prednost proizvoda ili usluge koje startup nudi, koliki je očekivani povrat ulaganja te koji su izazovi samo su neka od pitanja na koje investitori iz VC fondova traže odgovor.

2,5 bilijuna dolara
vrijednost je svih startupa 'jednoroga' u svijetu

Kretanje imovine alternativnih investicijskih fondova (u milijardama kuna)



Izvor: Hanfa, Godišnje izvješće za 2020.

DOJAM ODLUČUJE O ULAGANJU

Drugi su važan faktor za odluku o ulaganju ljudi koji vode startup. Naime, predstavnici VC fondova bitna je procjena može li menadžment startupa svoju ideju pretočiti u poslovni uspjeh. Međutim, analiza, koliko god kvalitetna bila, ipak ne može s potpunom sigurnošću identificirati uspješne priče. Stoga dobar dio ulaganja VC fondova na kraju ipak ne uspije. Međutim, nekoliko uspješnica nadomeštava ta otpisivanja. Čimbenik uspjeha u ovom je slučaju sličan kao i kod PE fondova, a radi se o potpori poduzetniku koju fondovi pružaju svojim znanjem o industriji u kojoj startup posluje te iskustvom u razvoju i komercijalizaciji proizvoda.

Valja naglasiti kako venture capital nosi sa sobom i neke specifičnosti ili izazove. Zbog postupka procjene primjerenoosti ulaganja, startupi na novac mogu čekati više mjeseci. Nadalje, ulaskom VC fonda vlasnik se mora odreći dijela vlasništva nad svojim poduzećem. Izazov može predstavljati i da fond može imati drugaćiju viziju poslovanja od postojećeg vlasnika. Na kraju, potreba venture capital fonda da ostvare visoke prinose kako bi kompenzirali visoke rizike ulaganja čini ovaj oblik kapitala relativno skupim izvorom financiranja. Krajnji cilj svakog VC fonda jest u svojem portfelju stvoriti barem jednog "jednoroga", odnosno kompaniju vrijedniju od milijardu dolara. Prema podacima CBInsightsa, u svijetu je trenutno 779 takvih kompanija s ukupnom vrijednošću od 2,5 bilijuna dolara. •



Silvio Kutić, direktor Infobipa, našeg brzorastućeg startupa

GLAVNE RAZLIKE VENTURE CAPITAL FONDOVA U ODNOSU NA PRIVATE EQUITY

- kraća izlazna strategija

- fokusirani na razvoj startupa
- ulažu puno manje iznose
- ulaganjem stječu manjinski udjel
- uključuju se u početnoj fazi razvoja

RAZLIKE IZMEĐU VENTURE CAPITALA I BANKOVNOG KREDITA

- Određeni iznos dolazi odjednom
- Brža realizacija
- Plaćanje kamata

VC

Namijenjen potencijalno brzorastućim novim poduzećima
Dugotrajniji postupak realizacije
Vlasnik se odriče vlasništva nad dijelom poduzeća
VC ulaganje donosi mentorstvo, kontakte i iskustvo koje članovi tima koji upravlja fondom imaju

KREDIT

Teže dostupan novim poduzećima

Vidljivi rezultati višegodišnjeg napora HBOR-a u razvoju tržišta rizičnog kapitala u Hrvatskoj

POTPOROM RAZVOJNE BANKE OSNOVAN JE I NAJVJEĆI STARTUP FOND U ZEMLJI

Tekst **Native tim PD**
Fotografije **Shutterstock, Pixsell**

Venture capital i private equity scena u Hrvatskoj razvija se u posljednjih 15-ak godina te postaje alternativa klasičnim izvorima financiranja poduzeća. No unatoč značajnom napretku, Hrvatska u toj vrsti finansijske industrije još uvijek bitno ostaje za europskim državama, što znači da veliki potencijal daljnog rasta i razvoja itekako postoji. Doprinos razvoju alternativnih načina financiranja kontinuirano daje i Hrvatska banka za obnovu i razvoj tak (HBOR) koja već više godina aktivno potiče razvoj ponude alternativnog financiranja za poduzetnike.

PRESUDNA INSTITUCIONALNA PODRŠKA

“U zemljama koje su na našem stupnju razvoja tržišta kapitala, nema dovoljno privatnih ulagatelja da bi se samostalno razvijali fondovi rizičnog kapitala ili da bi se razvijali dovoljno brzo bez većih investitora i institucionalne podrške. U dvije godine koje su za nama napravljeni su izuzetno značajni pomaci na ovom području i s ponosom mogu reći da je HBOR imao jednu od ključnih uloga u tome. Tako smo u zadnje dvije godine omogućili pokretanje osnivanja 5 fondova: jednog za startupove, tri za poduzeća u zrelijoj fazi te jednog za transfer tehnologija koji je ujedno i prva multinacionalna platforma za transfer tehnologija u Europskoj uniji. Ukupna veličina ovih fondova može doseći iznos veći od 300 milijuna eura. Ponasni smo na ove rezultate, ali svjesni smo da potrebe tržišta još uvijek nisu zadovoljene i da je još posla pred nama”, istaknula je Tamara Perko, predsjednica Uprave HBOR-a. U sferi financiranja poduzeća u ranoj fazi valja naglasiti HBOR-ovu potporu u osni-

vanju Fil Rouge Capitala, najvećeg startup fonda u Hrvatskoj i 9. najvećeg u istočnoj Europi koji raspolaže s oko 46 milijuna eura kapitala.

Glavninu finansijske injekcije dao je Europski investicijski fond (EIF) iz ESIF sredstava koje je Ministarstvo regionalnoga razvoja i fondova EU dalo na upravljanje EIF-u, a uz HBOR u fond je uložio i niz drugih investitora. Fil Rouge Capital je s radom započeo u srpnju 2019., i njegovi su dosadašnji rezultati vrlo obećavajući. Fond je u lipnju ove godine ostvario jubilarno, 100. ulaganje. Na ovakav se fond u hrvatskom startup ekosustavu čekalo cijelo desetljeće, a koliki je interes pokazuje i broj pregledanih prijava kojih je do sada bilo gotovo dvije tisuće. Fil Rouge Capital ulaže u tri kategorije startupova: oni koji su u fazi ideje i potreban im je “seed” kapital, startupovi spremni za akceleraciju, dok su treća kategorija starupovi koje traže znatno veće iznose i spremni su za “punokrvne” VC investicije.

Neki od zvučnijih ulaganja Fil Rouge Capitala su društva Entrio, Agrivi i Oradian, a u srpnju ove godine fond je primio prijave za akceleraciju već 5. generacije startupova.

Akceleratorski program započinje u rujnu, a odabranima će biti osigurana investicija do 100.000 eura za što će rezervirati do 10 posto udjela u poduzeću, zatim pristup Fil Rouge Capital mreži mentora, a bit će im dodijeljen i glavni mentor od strane jednog od Fil Rouge Capital partnera. Program uključuje i pristup seminarima koje vode Fil Rouge Capital stručni predavači te pristup potencijalnim kupcima proizvoda (aplikacije) koju razvijaju i mreži investitora te sudjelovanje na ek-

skluzivnom Fil Rouge Capital događanju “Večer osnivača”. Mogućnost dodatnih investicija postoji nakon dokazivanja poslovog modela i rasta, a Akceleratorski program također uključuje privilegirani pristup Fil Rouge Capital programu rasta.

Što se tiče financiranja poduzeća u zrelijoj fazi razvoja, HBOR je lani s EIF-om omogućio osnivanje tri private equity fonda. EIF je na temelju kriterija CROGIP inicijative i svojih internih procedura odabrao tri fonda u koja će se uložiti dio sredstava CROGIP inicijative – Adriatic Structured Equity Fund, Croatian Mezzanine Debt Fund i Prosperus Growth Fund. Time će biti osiguran investicijski potencijal koji može dosegnuti 240 milijuna eura ulaganja u mala i srednja te srednje kapitalizirana poduzeća koja zapošljavaju do 3000 zaposlenika.

Izvor ovog zajedničkog ulaganja je Hrvatski program za rast i ulaganje (CROGIP) koji su 2019. godine zajedno pokrenuli EIF i HBOR s namjerom da se hrvatskim malim i srednjim, ali i srednje kapitaliziranim poduzećima, proširi pristup potrebnom kapitalu kroz nove izvore financiranja rasta, razvoja, novih investicija i, u konačnici, postizanja veće konkurentnosti.

PRODUBLJIVANJE DOMAĆEG TRŽIŠTA

Istovremeno, ovaj zajednički pothvat ima za cilj i produbiti razvoj domaćeg tržišta rizičnog kapitala kroz primjerice, financiranje mezzanine kapitalom – hibridnim instrumentom koji kombinira prednosti duga i vlasničkog ulaganja – koji je i dalje više iznimka nego pravilo u financiranju domaćih poduzeća. CROGIP je inicijalno bio vrijedan 70 milijuna eura, ali je uvećan za još 30 milijuna eura, odnosno na ukupno 100 milijuna od kojih je 20 milijuna eura namijenjeno za fond za Transfer tehnologije, a 80 milijuna za ulaganje u fondove rizičnog kapitala i su-investiranje.

EIF i HBOR izdvojili su svaki po 50 milijuna eura za financiranje ovog programa. Odabir pojedinačnih investicija i procjena održivosti projekata te konačne odluke može li poduzeće računati na novac isključivo je u ingerenciji fondova. Prema

CILJ JE DA SVAKA KOMPANIJA U KOJU ULOŽIMO POSTANE REGIONALNI LIDER

Tomislav Tičić

član Uprave Prosperus-Investa





početnim očekivanjima, prosječni iznos investicije trebao bi se kretati u rasponu između 2 i 8 milijuna eura.

"Trenutno su poduzetnici, koji trebaju sredstva za razvoj poslovanja, i dalje u velikoj mjeri prepуšteni ili vlastitom kapitalu ili kreditnom financiranju za koje su potrebni instrumenti osiguranja, u pravilu u vidu nekretnina ili strojeva, koji su vrlo često nedostatni ili već opterećeni zalogom za ranije kredite. U analizama tržišnih nedostataka, koje je proveo EIF prije nekoliko godina, pokazalo se da na tržištu Republike Hrvatske u narednom razdoblju postoji potreba za ulaganjima u vlasnički i kvazi-vlasnički kapital na razini od gotovo 130 milijuna eura godišnje. S obzirom na COVID krizu, procjenjujemo da je ovaj iznos još i veći, i zato će biti važno i dalje poduzimati korake u razvoju alternativnih načina financiranja za naše poduzetnike", ko-

mentirala je Tamara Perko, predsjednica Uprave HBOR-a. Fond Prosperus Growth započeo je s radom u prosincu prošle godine, a polovinu kapitala prikupio je od institucionalnih investitora na domaćem tržištu, među kojima su ključni partneri obvezni mirovinski fondovi. Iako nije ograničen na pojedine industrije, ovaj fond najveći potencijal ulaganja vidi u turizmu, IT industriji, obnovljivoj energiji, farmaceutskoj industriji, zdravstvu, robi široke potrošnje i upravljanju poslovnim

NAŠA ULAGANJA TEMELJE SE NA ČVRSTIM PARTNERSKIM ODNOŠIMA S UPRAVOM I VLASNICIMA

Igor Čišak
predsjednik Uprave Provectusa



U HRVATSKOJ POSTOJI POTREBA ZA ULAGANJEM U KAPITAL PODUZEĆA OD 130 MILIJUNA EURA GODIŠNJE

Tamara Perko
predsjednica Uprave HBOR-a

procesima. "Društvo Prosperus-Invest već je u proteklih 10 godina pokazalo kvalitetu upravljanja fondovima kao i restrukturiranja i razvoja portfeljnih kompanija uz istodobnu konsolidaciju te će nastaviti primjenjivati isti model pri ulaganjima fonda Prosperus Growth. Ideja je odabratи ponajbolje kompanije iz perspektivnih sektora, integrirati te razviti. Cilj je da svaka od kompanija u koje se ulaže postane regionalni lider u svom sektoru. Prosperus ima veliko znanje u takvim procesima i donosi dodanu vrijednost kompanijama u koje ulaže", naglasio je Tomislav Tičić, član Uprave Prosperus-Investa.

OSTVARENE PRVE TRANSAKCIJE

Adriatic Structured Equity Fund kojim upravlja društvo Provectus Capital Partners postao je operativan u ljeto prošle godine, a do sada je uložio u tri kompanije.

Prva transakcija iz ožujka ove godine bilo je ulaganje u Keindl Sport Trgovinu (Keindl Sport), vodeću regionalnu kompaniju u veleprodaji i maloprodaji sportske opreme u Hrvatskoj i široj regiji, s posebnim naglaskom na bicikle i biciklističku opremu. U lipnju je fond investirao u Stomatološku polikliniku Arena iz Zagreba, jednu od vodećih poliklinika u Hrvatskoj, te time ostvario svoje prvo ulaganje u domaćem dentalnom sektoru.

"Ranije ovog mjeseca fond je uložio i u Polikliniku Aviva, jednog od vodećih domaćih pružatelja zdravstvenih usluga za pacijente, poduzeća i osiguravatelje, koji nudi široku paletu usluga za više od 40.000 korisnika godišnje u područjima prevencije, dijagnostike, liječenja i rehabilitacije. Kao fond razvojnog kapitala, naša ulaganja temelje se na čvrstim partnerskim odnosima s menadžmentom i vlasnicima, i na primjeni najboljih standarda korporativnog upravljanja. U suradnji s menadžmentom utvrđujemo razvojnu strategiju i dugoročne poslovne ciljeve, kako bi osigurali maksimalnu dodanu vrijednost i korisnicima i zaposlenicima te na taj način podigli vrijednost poduzeća u koja ullažemo", izjavio je Igor Čišak, predsjednik Uprave i glavni partner Provectus Capital Partnersa. Osnivanje trećeg fonda iz CROGIP inicijative, Croatian Mezzanine Debt Fund, očekuje se do kraja ove godine.

S fondom od 40 milijuna eura znam

FOND ZA TRANSFER TEHNOLOGIJA ZANIMAT ĆE PROJEKTI KOJE RAZVIJA

Tekst **Native tim PD**
Fotografije **Shutterstock, Pixsell**

Domaća poduzeća mogu se finansijski osloniti na private equity fondove, među kojima su i oni čije je osnivanje potaknula i podržala Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR). No svojevrsna kruna je novi fond za koji je nedavno položen "kamen temeljac".

Radi se o Fondu za transfer tehnologija (Transfer Technology Fund) vrijednom najmanje 40 milijuna eura koji će omogućiti da znanstvena istraživanja zažive u gospodarstvu. Potpisivanjem ugovora između HBOR-a, Europskog investicijskog fonda (EIF) i slovenske izvozne i razvojne (SID) banke krajem srpnja ove godine stvorena je prva regionalna platforma za pokretanje fonda za financiranje komercijalizacije inovativnih tehnoloških i znanstvenih rješenja hrvatskih i slovenskih znanstvenih institucija.

PRVA TAKVA PLATFORMA U EU

Potpisanim ugovorom došlo je do osnivanja regionalne platforme za transfer tehnologija (Central East European Technology Transfer – CEETT) sa sveučilišta, istraživačkim institutima i centrima u gospodarstvo. Valja i naglasiti kako je ovo prva multinacionalna investicijska platforma za prijenos tehnologije ikada pokrenuta u Europskoj uniji. Sredstva ove platforme, koju financiraju HBOR i SID banka svaki s 10 milijuna eura te EIF s 20 milijuna eura, bit će uložena u osnivanje regionalnog fonda rizičnog kapitala koji će financirati istraživačke projekte, razvoj tehnologija i intelektualnog vlasništva s potencijalnom visokom komercijalnom vrijednošću za gospodarstvo.

Fond će zanimati projekti koje razvijaju hrvatska ili slovenska sveučilišta, istraživački instituti i centri, a koji su u fazi "Dokaza o konceptu" (Proof of Concept) te im je potreban novac za procjenu izvedivosti koncepta i prenošenje rezultata istraživanja u postupak komercijalizacije. U projekte hrvatskih znanstvenih ustanova iz ovog će fonda biti uloženo najmanje 15 milijuna eura.

Prema analizi EIF-a, u sljedećih pet godina sveučilišta i istraživački instituti u Sloveniji i Hrvatskoj prijavit će više od 350 patenata i 100 spin-off poduzeća koje bi se

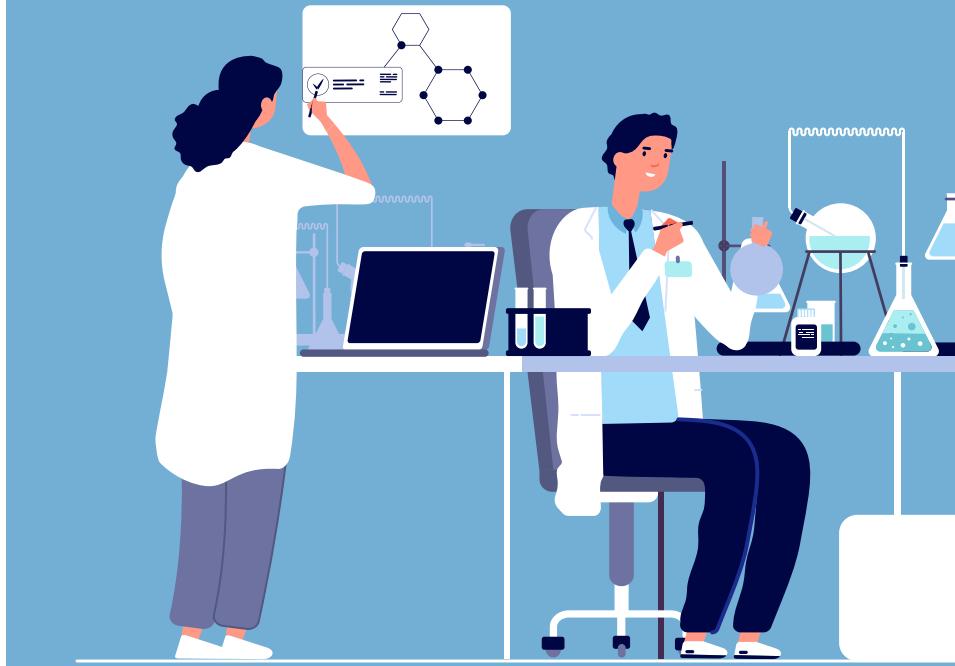
mogle financirati putem fonda za transfer tehnologija. Naime, Hrvatska ne zaostaje u razvoju patenata i novih rješenja gdje smo oko prosjeka Europske unije, ali zaostaje u njihovoj primjeni u gospodarstvu, ocijenila je predsjednica Uprave HBOR-a Tamara Perko. Po primjenjivosti patenata u gospodarstvu nalazimo se na europskom dnu.

"Hrvatskom, kao i slovenskom tržištu, nedostaje karika u financiranju zbog koje mnogi vrijedni patentni i tehnološka rješenja nikada ne dožive svoju komercijalizaciju. Naša je uloga, kao razvojne banke, nadomjestiti ovaj nedostatak te omogućiti čvrstu vezu znanosti i podu-

zetništva", izjavila je Perko. Čvrsta veza znanosti i poduzetništva ima veliku ulogu u kontekstu inovacija i transfera tehnologije kao ključnih pokretača ekonomskog razvoja u današnjoj svjetskoj ekonomiji. Naime, ekonomski stručnjaci već godinama ističu kako je pristup tehnologiji te njezino korištenje u ekonomskim procesima onaj presudni faktor koji čini konkurenčku prednost određene države u međunarodnoj podjeli rada. Kako financiranje transfera tehnologije iz akademskih institucija prema korporativnom sektoru može unaprijediti gospodarstvo odlično ilustrira primjer Finske. Ta je država u samo 10 go-

15
milijuna eura
ili više bit će uloženo
u projekte hrvatskih
znanstvenika

Ulaganja u razvoj i istraživanje (% u BDP-u)



ost se povezuje s gospodarstvom

JU HRVATSKA I SLOVENSKA SVEUČILIŠTA, ISTRAŽIVAČKI INSTITUTI I CENTRI

dina postala jedna od najinovativnijih u Europskoj uniji, s Nokijom kao simbolom njezina tehnološkog uspona. A to je postalo moguće zahvaljujući promjeni stava prema inovacijama, transferu tehnologije i promoviranju veza između istraživačkih institucija i industrije.

RAPIDNI EFEKT NIJE IZOSTAO

Primjerice, podaci tamošnjeg statističkog ureda pokazuju da je 1990. izdvajala 1,9 posto BDP-a za istraživanje i razvoj. No, već 1999. taj je udjel narastao na više od 3 posto BDP-a, po čemu je među zemljama Organizacije za ekonomsku suradnju i razvitak (OECD) zauzimala drugo mjesto, odmah nakon Švedske. Rapidni gospodarski efekt nije izostao. Još početkom

**VRIJEDNOST OVOG FONDA
BIT ĆE NAJMANJE 40
MILIJUNA EURA, OD KOJIH
ĆE HBOR I SID SVAKI
ULOŽITI 10 MILIJUNA EURA**

90-ih godina finsko je gospodarstvo stagniralo, da bi krajem stoljeća rast BDP-a iznosio 4,2 posto. Ukupan iznos ulaganja u istraživanje i razvoj iznos je krajem 90-ih godina 3,7 milijardi eura, a 69 posto tog novca ulagale su privatne kompanije. No, ono po čemu se Finska također izdvajala bilo je velik broj znanstvenika i stručnjaka uključenih u istraživanje i razvoj, zaposlenih u privatnim, ali i javnim

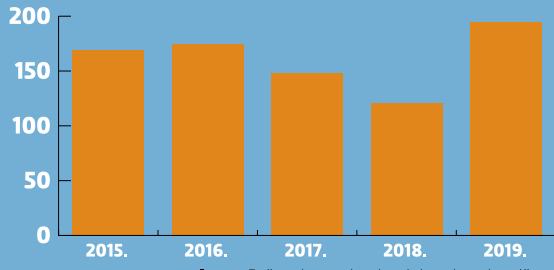
institucijama. Stoga ne čudi što su prve reakcije znanstvene zajednice na osnivanje Transfer Technology Fonda bile i više su nego pozitivne. Predstavnici akademске zajednice, ali i tehnološke industrije, smatraju kako ovakve inicijative mogu znatno pomoći. Vlatka Petrović, o.d. privremenog voditelja Centra za istraživanje, razvoj i transfer tehnologije Sveučilišta u Zagrebu kazala je kako se veseli skorom početku rada fonda za transfer tehnologije kao inicijativi HBOR-a, SID Banke i Europskog investicijskog fonda (EIF).

“Ovaj fond predstavlja značajan iskorak u financiranju razvoja inovacija nastalih na sveučilištima i ključan dio podrške koji će ubrzati i olakšati izlazak na tržiste rješenjima zasnovanim na visokim tehnologijama i angažmanu akademске zajednice”, izjavila je Petrović.

Matija Srbić, voditelj SPOCK-a, inkubatorskog programa zagrebačkog Fakulteta elektrotehnike i računalstva koji je već iznijedrio pet generacija startupa, za portal Netokraciju je kazao kako ovaj fond dolazi u savršeno vrijeme s obzirom na njihove planove. “Zadnje dvije godine intenzivno radimo na stvaranju poticajnog sustava koji će omogućiti istraživačima i znanstvenicima što jednostavnije uključivanje u startup ekosustav. Trenutno znanstvenike i istraživače sa Sveučilišta u Zagrebu podupiremo kroz projekt Crossing the Gap: Startup education and support for PhD students, researchers and scientists (COGSTEPS) i naš dugogodišnji startup inkubator SPOCK, a upravo radimo i na stvaranju deep tech startup ekosustava u čijem će središtu biti venture builder za deep tech startupe”, izjavio je Srbić.

Vijest o novoosnovanom fondu znači mnogoza sve dionike u ekosustavu. Osim SPOCK-a, iz udruge Penkala, koja povezuje mlade hrvatske istraživače i tehnologe iz industrije i akademije, u Hrvatskoj i svijetu, za Netokraciju su kazali kako ovakve inicijative mogu znatno pomoći ne samo znanstvenicima koji trenutno rade na hrvatskim institucijama, već i mnogima koji bi se u Hrvatsku mogli vratiti sa znanjem i iskustvom rada na prestižnim inozemnim institucijama. Što se tiče operacionalizacije rada, EIF će provesti natječaj za odabir društva za upravljanje fondom za transfer tehnologija koji će biti otvoren do listopada ove godine. Odabir će se dovršiti u prvoj polovici 2022. nakon čega se očekuje početak rada fonda i prva ulaganja. •

Broj patentnih prijava domaćih prijavitelja



Izvor: Državni zavod za intelektualno vlasništvo



BRAĆA DOMAGOJ I HRVOJE BOLJAR, SVJESNI NEPOVOLJNOG UTJECAJA OBUĆARSKE

'Liječe' posljedice konzumerizma, a podršku fonda čije je osnivanje potaknuo HBOR dobili su među prvima

Tekst Native tim PD
Fotografije Pixsell

Kao svojevrsni hommage oču koji je 1990-ih imao tvornicu obuće Mr. Joseph, braća Domagoj i Hrvoje Boljar započeli su startup Miret, projekt proizvodnje tenisica bez negativnog utjecaja na okoliš koji od prvog dana živi filozofiju koja je danas hit trend korporativnog svijeta. "S bratom, industrijskim dizajnerom, želio sam nastaviti baviti se obućarskim biznisom, no onda je došla kriza 2008. i posao je počeo tonuti", kaže Domagoj, prвostupnik ekonomije poduzetništva. Otac im se u međuvremenu razbolio, pa je uslijedilo nekoliko godina teške borbe za poslovanje. U tom vremenu pokrenuli su brend Jots pod kojim su prvi puta na tržište lansirali 'crossover' tenisice, spoj klasične obuće i sportske tenisice što ih je stavilo u fokus poznatih luksuznih brendova poput Krisvanasschea, Paco Rabannea, ETQ-a i Lemairea, za koje su dizajnirali i razvijali proizvode i tako izbrisili znanje.

Poslije svih uspona i padova, kriza i manjak kapitala su prevagnuli i Mr. Joseph otišao u povijest. "Nakon svega ostao je krater, no ostavili smo najvrednije, ljude", kaže Domagoj Boljar. Paralelno s borbom

da obiteljski biznis održi glavu iznad vode, rodila se ideja o Miretu. "Jedan dan ušao sam u bratov ured dok je čitao intervju s francuskim industrijskim dizajnerom Philippeom Starckom u kojem je on konstatirao kako je sve što je radio u životu smeće jer je pridonio valu konzumerizma sa svim negativnim posljedicama", prisjeća se Boljar. Tada se nije, kao danas, previše razmišljalo o održivom poslovanju, mikroplastici, zagadenju oceana, a industrija obuće bila je u potpunosti slijepa na svoj ogromni negativni učinak.

RAZBIJANJE MITOVA

S tom porukom privlače kupce na čiju se savjest aktivno pozivaju. Istina je da je industrija obuće toksična i štetna, no često je "ispod radara". U 2019. u svijetu je proizvedeno 24 milijarde pari obuće, a većina dolazi iz masovne proizvodnje

VEĆINA OBUĆE U SVIJETU DOLAZI IZ MASOVNE PROIZVODNJE U KOJOJ SE KORISTE ŠTETNI MATERIJALI

24
milijarde
pari obuće
proizvedeno je u
svijetu 2019.

u kojoj se koriste štetni materijali poput sintetičkih vlakana, sintetičke gume i plastike. Ta je plastika istodobno i izvor mikroplastike koja zagađuje zemlju, more, zrak, vodu i u koначnici dospije na - tanjure svih nas. A potom razbijaju i mit o koži kao "prirodnom" materijalu ističući da se u njezinoj proizvodnji koriste toksične kemikalije, a toksičan je i proces bojanja sirove kože te nije rijetkost da su njezini nusproizvodi zagodenje vode, okoliša pa i samih proizvođača cipela. Proizvodnja obuće je energetski intenzivna, pozamašnog ugljičnog otiska; od izrade, transporta u trgovine, do dostave sirovih materijala i gotovih proizvoda. Obućarstvo je i radno intenzivna industrija u kojoj su plaće i radni uvjeti globalno pod pritiskom iznimne konkurenциje i niskih cijena. Sve su to dijelovi iste, veće slike.

U tako postavljenom društvu kojem je bacanje u smeće starog i kupnja novog trend u svim sferama potrošnje, zadnja karika odgovornosti je kupac. Bacanje



E INDUSTRIJE NA OKOLIŠ, RAZVILI SU IDEJU TENISICA KOMPATIBILNIH S PRIRODOM



Domagoj Boljar
kupcima nudi alternativu

putem i tako je nastala ideja o razvoju tenisica koje će biti kompatibilne s prirodom”, kaže Domagoj. Svijest kako funkcioniра moderni konzumerizam i cijena koju svi plaćamo, ponukala ih je da (barem u njima realnom doseg) promijene status quo, informiraju i kupcima koji to žele - ponude alternativu.

Prva tenisica neutralna za prirodu bila je izradena od konoplje 2016. posluživši kao test ima li uopće interesa na tržištu za takvim proizvodom.

TENISICE OD SEDAM VRSTA BILJAKA

Potom je uslijedila mukotrpna potraga za dobavljačima eko sirovina koje će zamijeniti standardne i danas Miret ima suradnju s 16 dobavljača iz devet zemalja EU. Miret tenisice izrađene su od sedam vrsta biljaka: konoplje, kenafa, pluta, kukuruza, jute, eukaliptusa, drva kaučuka te novozelandske vune. Svi materijali zajedno čine proizvod s najmanjim mogućim utjecajem na okoliš. U ponudi imaju visoku i nisku tenisicu od 97 posto prirodnih materijala, ne i kože upravo zbog zbog načina njezine prerade u konačni

U MIRETU SU NAPRAVILI I JEDNU 100 POSTO VEGANSKU TENISICU KOJA NE UKLJUČUJE SASTOJKE ŽIVOTINJSKOG PORIJEKLA

cipela koje se godinama razgrađuju i ispuštaju u okoliš kemikalije što povećava neodrživ pritisak na ekosustav - to je doprinos svakoga od nas. Iako se u svijetu mode promjena već polako događa (mnogi brendovi imaju svoje ‘conscious’ kolekcije), proizvođači obuće hvataju korak tražeći održivija rješenja, uvodeći etičke radne prakse, a regulatori nove certifikate poput Fair Rubber Association, B-Certifieda, Fair Tradea s ciljem reguliranja standarda.

“Hrvoje je rekao da želi ići drugim

proizvod. Primjerice, unutrašnjost jednog modela je od konoplje jer ona “diše” i otporna je na mirise. Ergonomski uložak napravljen je od pluta otpornog na bakterije, vezice su od eukaliptusa, ojačanja od kenafa, jute i kukuruza. Napravili su i jednu 100 posto vegansku tenisicu koja ne uključuje apsolutno ništa od životinjskog porijekla. “Sve sirovine moraju zadovoljavati ekološke i tehničke standarde, biti održive, da se s njima može raditi i biti estetski prihvatljive. U konačnici, nama je ekologija temelj svih odluka za razvoj i proizvodnju, no jedino što može donijeti dugoročnu promjenu na okoliš je tržiste”, kaže Domagoj Boljar.

Stvari su se oko 2018. promjenile nabojle; tržiste je sazrelo, počelo se govoriti o održivom poslovanju, problemima s plastikom, pojavila se Greta Thurnberg, a u

Hrvatskoj konkretnije obrise dobio je startup ekosustav. “Prvu potporu koju smo dobili bilo je 15.000 eura putem Climate-KIC Acceleratora kojeg je provodio zagrebački Zicer gdje smo inkubirani i otad se ➤



Miret za izradu tenisica koristi konoplju, jutu, kukuruz, pluto, vunu...

» naša priča pozitivno ‘rola’”, kaže Domagoj Boljar. Miret je potom ušao u prvu generaciju akceleratorskog programa Fil Rougea osiguravši pre-seed investiciju od 50.000 eura za što su prepustili 8 posto udjela fonda. Fond Fil Rouge najveći je startup fond u Hrvatskoj, a osnovan je 2019. godine uz podršku Hrvatske banke za obnovu i razvitak (HBOR), koja je i jedan od ulagatelja u fond.

ODLIČNA SURADNJA S FONDOM

O suradnji s fondom ima samo riječi hvale; nema mikro menadžeriranja, preuzimanja kontrole, sloboda za razvoj projekta je neupitna. Za one kojima je ideja ulaženja u partnerstvo s fondom rizičnog kapitala teško zamisliva kratko kaže: “100 posto od ničega je ništa, a 92 posto od nečega je puno”.

Cijela je lepeza prednosti razvijanja projekta u startup ekosustavu; od besplatnih edukacija, mentoriranja i savjeta do lakšeg pristupa kapitalu - sve nasušno potrebno projektima u povojima.

Nakon inicijalnog kapitalnog uloga Miret je u kickstarter kampanji prikupio još 70.000 dolara, u trećoj fazi Climate-KIC Acceleratora 30.000 eura, a u rujnu lani

Fil Rouge u ‘seed’ rundi (faza dokazanog koncepta kada je tim izgrađen, a proizvod spreman za tržište) injektirao je još 250.000 eura.

50 tisuća eura
iznosilo je pre-seed ulaganje Fil Rouge fonda

Hrvatski startup ekosustav ove je godine zaokružen, dodaje. “Stvorili su se preduvjeti, a nevjerojatne stvari, nakon Nanobita, Infobipa, Infinuma i Rimca može se reći da je Hrvatska dobila svoj ‘Skype moment’ kao prije Estonija. Dogadat će se veliko ubrzanje, ovdje se otvaraju velike mogućnosti”, ističe Boljar i kao jednu od najznačajnijih navodi promjenu u mentalnom sklopu - da nije sramota u prvom pokušaju doživjeti neuspjeh.

Poslovna filozofija braće Boljar uključuje direktnu komunikaciju s potrošačima, bez posrednika i dodatne marže, a baza je internetska trgovina. Premda su tržišno ciljali Europu zbog jednostavnosti logistike i povrata, s njihovim tenisicama na

nogama hodaju ekološki osvješteni kupci u SAD-u, Japanu i Australiji, a u idućoj godini planiraju veliku ekspanziju.

U narednih pet godina braća Boljar i daje se vide u Miretu. “Želimo biti vezani uz Miret dugoročno. Prihvatali smo investicijsku igru, svjesni smo da će u idućih pet godina vjerojatno biti izlaska ulagača. Bitno nam je da vizija, misija i vrijednosti holističkog pristupa minimalnog utjecaja na okoliš ostanu zacementirane”, kaže Boljar. Kao i u sektoru električnih automobila, sve više brendova iz industrije obuće prepoznanje (i uvažava) pitanja zaštite okoliša, a na njih u Miretu gledaju dijelom kao na konkureniju, a dijelom kao na suborce.

“Ako želimo da rješenja postanu masovna, proizvodi ne smiju postati luksuz, ne smije biti ‘premije na zeleno’, to je jedini način kako možemo promijeniti stvari”, kaže Domagoj Boljar.

Sukus poslovne filozofije (i poruke tržištu) Mireta jest da promjena nije jednostavna već traži puno truda, ali znanje i oruđe već imamo - samo ih treba upotrijebiti. Kinez bi rekli da svako dugačko putovanje počinje prvim korakom. Ako je to još s obućom koja respektira prirodu, planet i sve njegove stanovnike, tim bolje za sve nas.

**MOŽE SE REĆI DA JE
HRVATSKA DOBILA SVOJ
'SKYPE MOMENT' KAO PRIJE
ESTONIJA, KAŽE DOMAGOJ
BOLJAR**



OMOLAB, STARTUP ZA INOVACIJE OSOBAMA S POTEŠKOĆAMA U ČITANJU



'Sjajno je da je fond rizičnog kapitala uložio u social impact poduzeće'

Tekst Native tim PD
Fotografije Shutterstock, Pixsell

Zelimo postati lider u domeni digitalne pristupačnosti i rješenja za čitanje i učenje u Europskoj uniji, kaže Petar Reić koji je prije sedam godina, kada je njegovoj kćeri ustanovljena disleksijska koja ima i njegova supruga, došao na ideju startupa unutar kojeg bi razvijao čitalačke alate.

Tako je krajem 2018. nastao OmoLab, danas startup za inovacije osobama s teškoćama u čitanju, u kojem su u četiri godine razvijeni OmoType font sustav, Omoguru mobilna aplikacija, dodatak za web pretraživače i web widget za prilagodbu mrežnih stranica. Ovi alati i softverski dodaci olakšavaju čitanje osobama s različitim poteškoćama poput poremećaja pažnje, očnog stresa ili slabovidnosti.

DISLEKSIJA JE PROBLEM, ALI I BENEFIT

“Svi konzumiramo velike količine digitalnog sadržaja što dovodi do očnog zamora, pa i osobe urednog čitalačkog razvoja koriste naše alate za ugodnije čitanje i učenje. Kod razvoja naših rješenja koristimo principe univerzalnog dizajna što znači da su namijenjena svima, a onima s teškoćama čitanja pružaju dodatnu vrijednost. Postotak disleksije u općoj populaciji je negdje između 9 i 12 posto. Jasno da treba raditi na demistifikaciji disleksije i tome smo posvećeni kroz predavanja, edukacije i druge akcije, čime podižemo svijest o problemima, ali ističemo i niz benefit-a koje disleksijska sa sobom donosi. Neki od najuspješnijih kreativaca, poslovnih ljudi, programera ili znanstvenika uspjeli su upravo zahvaljujući disleksiji, a ne usprkos. Naime, riječ je o drugačijem kognitivnom stilu koji upućuje na kreativno rješavanje problema”, pojašnjava Reić, inače stručnjak za vizualne komunikacije, inženjer grafičke tehnologije i magistar novinarstva rodom iz Splita, koji je startup pokrenuo u Zagrebačkom inovacijskom centru (ZICER).

Već duže vrijeme, kaže, s timom s Fakulteta elektrotehnike i računarstva (FER) u Zagrebu rade na rješenju koje korištenjem strojnog učenja i tehnologije za praćenje pokreta oka olakšava detekciju teškoća s čitanjem te nudi alate za tretman i praćenje napretka.

Riječ je o projektu pod nazivom “Podrška čitanju kroz nove tehnologije”, a rješenje ulazi u fazu testiranja. Također, kao partner CARNET-a sa stručnjacima s FER-a, Edukacijsko-rehabilitacijskog fakulteta (ERF) i udruge osoba s posebnim



9
do 12 posto
iznosi udjel
disleksičnih osoba u
općoj populaciji

nim potrebama u sklopu dvogodišnjeg projekta testiraju digitalne školske sadržaje. Sve svoje dosadašnje iskustvo i saznanja utkali su, kaže Reić, u progresivnu web aplikaciju (PWA) radnog naziva Lexie koju planiraju predstaviti sredinom siječnja na obrazovno-tehnološkoj konferenciji BETT u Londonu.

Pritom otkriva da njihova Omoguru mobilna aplikacija pomalo broji svoje posljedne dane, odnosno mjesecje jer rješenje koje je isključivo namijenjeno mobilnim uređajima ne korespondira kako bi trebalo s potrebama korisnika. Zamijenit će je u boljoj verziji upravo nova aplikacija Lexie na kojoj OmoLabov tim radi. “Puno smo na Omoguru mobilnoj aplikaciji naučili, testirali je u različitim okruženjima

i s različitim namjenama, dobili povratne informacije od tisuća krajnjih korisnika, stručnjaka, učitelja i roditelja. Sada s tim znanjem i iskustvom razvijamo spomenutu progresivnu web aplikaciju radnog naziva Lexie koju je moguće koristiti na svim platformama i uređajima.

A sve kako bismo omogućili prilagodbu i stvaranje sadržaja krajnjim korisnicima u svim domenama čitanja i učenja, ali i pružateljima sadržaja poput knjižnica, škola, znanstvenih ustanova i logopeda omogućili jednostavno dijeljenje njihovih digitalnih publikacija”, istaknuo je Reić. Uz mobilnu aplikaciju tu je i OmoLabov OmoType font za lakše čitanje knjige i dokumenata koji koristi većina izdavačkih kuća u Hrvatskoj, pogotovo za dječja



Petar Reić osnovao je
OmoLab 2018.
i razvio niz rješenja

izdanja. Neki od najvećih hrvatskih izdavača su cijele svoje publikacije za djecu prebacili na OmoType pismo. S različitim alatima OmoLab je prisutan i u školama, knjižnicama, logopedskim kabinetima, u javnoj i državnoj upravi. "Reakcije su mahom izvrsne, a i one rijetke koje nisu takve iznimno su nam dragocjene kako bismo konstantno učili i unaprjeđivali naša rješenja. Bitno je stvoriti svijest da

je učiniti svoje stranice pristupačnim svima stvar elementarne uvidljivosti. Kad osobama s teškoćama čitanja pribrojimo osobe s poremećajem pažnje i slabovidne, govorimo o petini ukupne populacije", naglašava idejni začetnik.

Većina njihovih korisnika je iz Hrvatske, oko 70 posto, no pretplatnike imaju od Japana preko Australije do Južne Amerike. "To su još uvijek mali brojevi, ali kontinuirano rastemo i na drugim tržištima, a osim Hrvatske posebno smo usmjereni na područja engleskog, španjolskog i francuskog jezika", otkriva Reić koji je oko sebe okupio tim od šest stalno zaposlenih i desetak suradnika. Uglavnom je riječ o logopedima, dizajnerima, programerima te prodajnim i marketinškim znalcima, no

OMOLAB JE OVE GODINE DOBIO 1,87 MILIJUNA KUNA OD FONDA FIL ROUGE CAPITAL KOJI JE OSNOVAN UZ PODRŠKU HBOR-A

još uvijek se, kažu, "ekipiraju". Lani su bili finalisti enlightED Awards 2020, globalne konferencije stručnjaka za obrazovanje i digitalne inovacije koja im je, kako je Reić otkrio, otvorila vrata prema novim mogućnostima suradnje o kojima je, za sada, još rano govoriti. Pandemija je, kaže, dvojako utjecala na njihovo poslovanje jer su s jedne strane imali veliki rast individualnih korisnika, dok je s druge strane pandemija otežala i usporila implementacije u školama i drugim institucijama. Reićevo se startup financira vlastitim prihodima i investicijama, a za istraživanja koriste sredstva iz EU fondova. No, ove su godine dobili značajnu finansijsku injekciju od 250.000 eura, odnosno 1,87 milijuna kuna koliko je u njih uložio najveći domaći startup fond Fil Rouge Capital, osnovan uz podršku Hrvatske banke za obnovu i razvitak (HBOR).

RAZUMIJIU RAZVOJNI PUT

"Sjajno je da je fond rizičnog kapitala uložio u poduzeće koja se bavi social impactom. Dobro razumiju naš razvojni put i jako smo zadovoljni suradnjom. Ova investicija se u najvećoj mjeri koristi za optimizaciju web widgeta za digitalnu pristupačnost, jer želimo optimizirati naše alate kako bismo olakšali širenje i implementaciju te razvoj spomenute nove aplikacije", ističe Reić.

Lani su objavili i dvije slikovnice prilagođene djeci s disleksijom kako bi osnažili poziciju djece s takvim teškoćama, ali i senzibilizirali javnost o njihovim problemima i prednostima.

"U istom smjeru napravili smo suradnju s našim renomiranim ilustratoricama Teom Jurišić i Hanom Tintor koje su izradile sjajne plakate/ilustracije na temu digitalne pristupačnosti za različite ranjive skupine. Upravo je u pripremi nova slikovnica koju je napisala i ilustrirala Tena Kirchmayer, djevojčica s disleksijom. Slikovnica će biti objavljena početkom listopada, povodom Tjedna svjesnosti o disleksiji, u 1300 primjeraka koji će biti donirani knjižnicama, udrugama i krajnjim korisnicima", najavio je Petar Reić. Njegov je startup dosad proveo četiri projekta – Inovacijske vaučere za male i srednje tvrtke kojima je cilj spojiti znanstvene i istraživačke institucije s gospodarstvom, na kojima su radili znanstvenici sa zagrebačkog i riječkog Sveučilišta.

NEKI OD NAJVEĆIH HRVATSKIH IZDAVAČA CIJELE SU PUBLIKACIJE ZA DJECU PREBACILI NA OMOTYPE PISMO

ASCALIA SPAJA DVA SVIJETA, TVORNICE I TEHNOLOGIJU

Stare strojeve digitalno 'pomlađuju', a investitori su ih prepoznali već na početku

Tekst Native tim PD
Fotografije Pixsell

Marin Bek i njegov dugogodišnji prijatelj i kolega Dejan Strbad osnovali su prije tri godine društvo Ascalia čija je osnovna ideja bila spajanje dvaju svijetova – napredne IT tehnologije, prvenstveno umjetne inteligencije, i tvornica s ciljem da one budu efikasnije. Pridružio im se i Guy-Edward Waterland, Bekov kolega iz San Francisca.

Izgradili su smart-industry kompaniju koja razvija rješenja za komunikaciju i povezivanje starijih strojeva, a upravo takve nadogradnje proizvodačima omogućavaju digitalizaciju i analizu efikasnosti bez kupnje nove opreme. Danas Ascalia ima jasnú viziju – žele se etabrirati kao lider za digitalizaciju i unaprjeđenje proizvodnje. Rade u različitim industrijama, od mljekarske, drvne do teške.

PRVI VEĆI STRANI PROJEKT – SAINSBURY'S

"Tehnologiju koju razvijamo omogućava da tvornice uz jednak broj djelatnika i strojeva proizvode više proizvoda, ili troše manje sirovina i energenata za isti broj proizvoda. Najponosniji smo na projekt s britanskom tvrtkom Sainsbury's, što je bio naš prvi veći projekt van granica Hrvatske, ali smo ponosni na sve naše projekte gdje barem malo pomažemo svojim klijentima biti uspješnijima", ističe Bek.

Kako je Ascalia osnovana tek 2018. godine i službeno je još mlada kompanija, nastala je kao spin-off društva Kraken koju je Bek pokrenuo 2013. godine, stoga su inicijalni kadaš već imali. Riječ je o IT poduzeću koje je specijalizirano za distribuirane sisteme i obradu velikih količina podataka, a već su tada imali klijente poput Nestlea i Forbesa. Kada su osnivali novu kompaniju, Bek kaže da se više radilo o promjeni poslovnih ciljeva i izradi novog proizvoda – Ascalije.

Počeli su kao mlado, inovativna poduzeće, još prije dvije godine smješteno u najvećem hrvatskom inovacijskom hubu, Ziceru. U travnju iste godine ušli su u prvi hrvatski cleantech akcelerator EIT Climate-KIC, a koji u Hrvatskoj provodi upravo Zicer. Na početku su, priča nam Bek, najveći izazovi bili birokratske naravi jer su krovnu kompaniju zbog investitora pokrenuli u Londonu, što je prouzrokovalo komplikacije u državnoj upravi i bankama. Ipak, to su, kaže, uspješno riješili.

"Danas su tu neki drugi problemi, dobro poznati već svima – problemi u opskrbnom lancu elektronike uzrokuju ogromna kašnjenja i probleme jer je potražnja sve veća, a tu je i problem s kadrom kojeg u Hrvatskoj nema dovoljno za sve inovativne kompanije na tako malom prostoru", navodi naš sugovornik.

Trenutno je većina Ascalijinih klijenata još uvijek u Hrvatskoj, iako se radi o stra-

500
tisuća eura
nedavno je u Ascaliju uložio fond Fil Rouge Capital



ascalia
partner in sustainability

Marin Bek
osnovao je
Ascaliju 2018.



nim korporacijama, a od najzvučnijih su britanski Sainsbury's, Dukat, Iverpan, Bauwerk Boen, DI Klana i drugi. Bek kaže da su započeli rad s prvim tvornicama i partnerima u Sloveniji, Njemačkoj i Velikoj Britaniji, što planiraju širiti tijekom ove i iduće godine, prvenstveno na tržištima srednje i istočne Europe.

Njihov je glavni ured trenutno u Zagrebu, a tu će i, kaže Bek, ostati. Inozemni ured je trenutno u Londonu, a do kraja ove godine ili početkom iduće očekuju i otvaranje ureda u Njemačkoj.

"Trenutno više poslujemo na domaćem tržištu i tek smo skromno krenuli s radom u Sloveniji, Velikoj Britaniji i Njemačkoj. Glavni razlog tome je naravno koronavirus, koja nam je izlazak na strano tržište odgodio skoro dvije godine, pošto za rad s tvornicama trebamo fizički pristup", kaže Bek.

ZAPAZIO IH LIDER DRVNE INDUSTRIE

Da su Ascaliju zapazili već na početku potvrđuju njihova prva investicija već 2019. godine kada su imali pre-seed rundu s "andeo investitorima". Tada je Iverpan, jedan od lidera hrvatske drvne industrije i društvo koje već četvrt stoljeća proizvodi pločaste elemente za namještaj, uložio s grupom ulagača 1,2 milijuna kuna. Tim su ulaganjem postali vodeći investitor, ali i vodeći klijent Ascalije. Usto je nedavno u zagrebačku Ascaliju najveći domaći startup fond Fil Rouge Capital uložio pola milijuna eura. Fil Rouge podupire Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) kao jedan od inicijatora njegova osnivanja i prvi ulagatelj uz Europski investicijski fond (EIF).

"Bilo nam je drago što je Fil Rouge prepoznao kvalitetu onog što radimo i što dijeli našu viziju rasta Ascalije u globalnu kompaniju posvećenu optimiziranju proizvodne industrije. Investicija je namijenjena rastu inženjerskog kadra, te rastu poslovanja i izlasku na nova tržišta", navodi Bek.

Rastao je i broj njihovih zaposlenika kojih će do kraja godine biti gotovo 30, od stalno zaposlenih do onih na pola radnog vremena. Većinom se radi o inženjerskim kadrovima, od računalne znanosti, automatičke, pa do matematike i fizike, uz po-knjeg doktora znanosti.

Bekov je put bio istovremeno zanimljiv i izazovan, od fakulteta i rada u renomiranim kompanijama, do SAD-a i osnivanja prve poduzeća na području podvodne robotike u Silicijskoj dolini, osnivanja tvrtke Kraken iz koje je nastala Ascalia... Da može vratiti vrijeme, Bek kaže da bi brže i aktivnije rezao neuspješne poduhvate, a pokretao nove. "To znači vjerljivo i više neuspjeha, ali vjerujem da se jedino

bacanjem iz ravnoteže rađaju nove ideje i uspjesi. Zadržao bih se u IT-u pošto mi je to strast, ali bih zaobišao 'izlet' u agenciski posao i posvetio se isključivo inovacijama i rješavanju problema koji utječu na sve nas", kaže.

Zanimljivo je i njegovo iskustvo u SAD-u gdje je, kako tvrdi, poslovanje jednostavnije, potiče se poduzetništvo, sve je podređeno stvaranju novih vrijednosti i inovacija, dok se u Hrvatskoj, kaže, nepotrebno komplicira na svakom koraku umjesto da je država u službi gradana i poduzetnika. Najjednostavniji primjer je, dodaje, otvaranje i zatvaranje kompanija u Hrvatskoj. "Tu je naravno i stvar mentaliteta koji je u Americi opet u poduzetničkom duhu, dok u Hrvatskoj još uvijek postoji stigma 'privatnika'. Korona je sve to malo promijenila, pa se pokazalo da i država može biti fleksibilnija i jednostavnija, čemu je primjer, recimo, viza za digitalne nomade", smatra Bek.

Osvrnuo se pritom i na potentnost IT industrije u Hrvatskoj koju smatra važnom uzdanicom hrvatskog gospodarstva.

DRAGO NAM JE DA JE FIL ROUGE PREPOZNAO KVALITETU ONOGA ŠTO RADIMO I ŠTO DIJELE NAŠU VIZIJU RASTA, KAŽE BEK

"Hrvatska bi se zbog toga trebala fokusirati na 'ekonomiju znanja' jer u svijetu postoji realna potreba za onim što hrvatski IT može ponuditi. To, u kombinaciji s proizvodnim sektorom koji polako, ali uporno raste, razvija se i nudi proizvode više dodane vrijednosti, može biti način da hrvatsko gospodarstvo napokon procvjeta. Tu je, doduše, kočnica država sa svojom birokracijom, ali i tu ima naznaka napretka", smatra.

Unatoč pandemiji, prošla je godina za njegovu tvrtku, tvrdi, bila dobra, a ove godine procjenjuju milijun eura u prihodima i sklapanje važnih partnerstva u Hrvatskoj i inozemstvu.

"Na primjeru Hrvatske smo pokazali da možemo kvalitetno rješiti probleme koji muče proizvodnu industriju i sad je vrijeme da to preslikamo van granica Hrvatske. Stoga je plan za iduću godinu otvoriti ured u Njemačkoj i pokrenuti prodaju na području regije DACH (Njemačka, Austrija, Švicarska), zatim Velike Britanije te istočne Europe. U skladu s time, za iduću godinu planiramo i prvu veću investicijsku rundu, tzv. 'seriju A', kako bismo pokrili što veće tržište u što manjem roku", zaključuje Marin Bek. •



Startup čija rješenja čuvaju živote radnika u rafineriji do sada je privukao 3 milijuna kuna kapitala

SPOTSIE RAZVIO PROIZVOD ZA POTENCIJALNO OPASNA OKRUŽENJA

Tekst **Native tim PD**
Fotografije **Pixsell, Pd**

Uvriježenu percepciju o Hrvatskoj kao zemlji kojoj kronično nedostaje inovativnosti i poduzetničkog duha, uspješno razbijaju domaće startup kompanije, posebno one iz široke lepeze IT-a čija rješenja ambiciozno ciljaju daleko izvan nacionalnih granica. Jedan od takvih je i Spotsie, projekt društva Connected Devices koji razvija rješenja za pozicioniranje radnika u stvarnom vremenu baziranoj na Internet of Things (IoT) tehnologiji.

Za razliku od GPS-a koji se oslanja na 'hvatanje' satelita, Spotsie radi u unutar-

njem prostoru, i to uvijek. Riječ je o proizvodu namijenjenom za potencijalno opasna (eksplozivna) okruženja i velike sustave, poput naftnih i energetskih postrojenja.

BRIGA O SIGURNOSTI ZAPOSLENIKA

Za korisnika Spotsie omogućuje kontrolu efikasnosti rada te brigu o sigurnosti zaposlenika i postrojenja kroz upozorenja

**PODACI S NOSIVIH
PRIVJESAKA OMOGUĆUJU
PRECIZNE LOKACIJE
OPREME I LJUDI U REALNOM
VREMENU**

u stvarnom vremenu s ciljem sprečavanja nesreća. Kako Spotsie funkcioniра? U prvom koraku nosivi privjesak (uvrijeni izraz je engleski 'wearable') veličine kovanice emitira niskoenergetski signal (bluetooth) prema najbližem prijemniku. Privjesak ima svoju bateriju i može se pričvrstiti na opremu ili pločicu s imenom radnika. Potom, prilagođeni prijemnik skenira emitirane zrake i procesira ih uoči slanja podataka na 'cloud' gdje se oni agregiraju i u realnom vremenu računaju precizne lokacije opreme i ljudi koji se prate. Korisnicima su podaci u realnom vremenu i kao i povjesna izvješća, dostupni putem 'dashboarda' i mobilnih aplikacija. Moguće je i primanje upozorenja u slučaju izlaska iz dozvoljenih zona

kretanja što smanjuje mogućnost nesreća u unutarnjim i vanjskim prostorima, u konačnici smanjuje troškove i omogućuje efikasnije upravljanje resursima.

"U IoT tehnologiji vidjeli smo ogromni nepokriven prostor i tražili proizvod koji će biti teško razviti. Tako smo 2018. došli na ideju sustava pozicioniranja i krenuli u razvoj koji je trajao dvije godine", kaže Matej Zelić, operativni direktor koji uz vlasnika Roka Roića čini poslovni dvojac Spotsieja. Ideja je otpočetka bila obratiti se potencijalnim klijentima i razvoj usmjeravati prema potrebama klijenata čega, prema Zelićevim riječima, često nedostaje u IT sektoru. Proizvod su najprije testirali u event industriji, a onda je gotovo igrom slučaja nišu našao u naftnom biznisu.

"Kada smo završili proizvod i došli u fazu da krenemo prema tržištu 2019. bili smo na natjecanju startupa 'Idea Knockout' u Zagrebu gdje smo održali prezentaciju. Oduševljeni vidjenim, nakon prezentacije pristupili su nam iz Ine i ponudili pilot projekt", prepričava Zelić prve tržišne korake Spotsieja. Početkom siječnja 2020. testirali su sustav tijekom rekonstrukcije rafinerije u Rijeci omogućujući praćenje napretka radova tijekom projekta. Radnici su cijelo vrijeme nosili privjeske, a lokacija bila podijeljena u tri odvojene zone. Zona A bila je zona kontejnera, zona B otvoreni prostor, a zona C 'srce' rafinerije gdje se odvijala glavna radova. Prijemnici su pokrili čitavo područje, a u zoni C postavljeni su i na različitim visinama kako bi se maksimizirala pokrivenost signalom. Pratilo se kretanje radnika kroz sve tri zone radova

i u svakom trenutku znalo koliko je točno radnika na pojedinoj lokaciji.

"Rafinerija je ogroman prostor i potencijalno opasno okruženje, od istjecanja plinova poput sumpora do požara. U slučaju havarije nadete se u situaciji da prebrojavate ljudi i nadate se da su onih kojih nema dobro. S našim sustavom mi ih možemo točno locirati i poslati pomoć na preciznu lokaciju što je ključno u evakuaciji", sumira Zelić. U pilot projektu u rafineriji Spotsie cloud

1,5 milijuna kuna
uložio je u Spotsie
lani Fil Rouge
Capital fond

U INTERNET OF THINGS INDUSTRIJI VIDJELI SMO OGROMNI NEPOKRIVEN PROSTOR

Matej Zelić
operativni direktor



PROIZVOD SMO PREDSTAVILI NA 'IDEA KNOCKOUTU' I ODUŠEVILI PREDSTAVNIKE INE

Roko Roić
osnivač kompanije



kontinuirao je vršio sigurnosne provjere pojedinih provjesaka, poput sumnjivih vertikalnih pomaka koji bi teoretski mogli ukazivati da je netko od radnika pao s velike visine. Takoder, provjeravalo se i vrijeme dulje neaktivnosti koja bi, primjerice, mogla ukazati na ozljedu nekog od djelatnika na radu. Svaka od potencijalno problematičnih situacija automatski bi aktivirala alarm.

KREIRANJE DIGITALNOG BLIZANCA

Istovremeno, iz perspektive upravljanja projektom, broj sati rada na svakoj zoni odražavao je količinu odradenog posla. Drugim riječima, menadžment tim mogao je samo gledajući analizu Spotsie clouda jednostavno pratiti tempo napretka projekta što im je omogućilo da brže reagiraju na moguće probijanje rokova i ostvaruju zacrtane ciljeve.

"One što mi radimo zapravo je pojam poznat kao 'Digital twin', pretvaramo fizički prostor velikog postrojenja u njegovog digitalnog blizanca, što je trenutno veliki svjetski trend. U drugom koraku u budućnosti cilj nam je koristiti strojno učenje i umjetnu inteligenciju nad tim podacima, kako bi radili prediktivne analize i nudili savjetovanje za unapređenje poslovanja", kaže nam Roko Roić, osnivač kompanije.

Spotsie je izabran za jednog od najboljih startupa na Central European Startup Awardsu, a može se pohvaliti osvojenim priznanjem Nikola Tesla Innovation Award za 'high tech' inovaciju instituta Ruđer Bošković. Inovativni potencijal tog projekta prepoznali su i investitor. Do sada je u startup uloženo tri milijuna kuna privatnog kapitala, a u listopadu 2020. priključio im se i fond rizičnog kapitala Fil Rouge, uloživši 1,5 milijuna kuna "seed" investicije. Fil Rouge od početka prati Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) kao pokretač osnivanja i investitor.

Fond i startup dogovorili su konvertibilni zajam, pa je zasad vlasništvo i dalje rukama Roka Roića. Prije mjesec dana Spotsie je započeo novu rundu pregovora o investiranju. "Idealno bi bilo naći ulagača iz industrije ili venture capital fond povezan sa sektorom Industry 4.0. Nama nije cilj samo naći novac već pronaći partnera u razvoju koji će nam donijeti dodanu vrijednost, od mogućnosti mentorstva u poslovnim procesima industrije do otvaranja vrata nabavnih lanaca budući da naš proizvod uključuje softver i hardver", pojašnjava Zelić ističući da je cilj novac usmjeriti 30-ak posto u daljnji razvoj, a ostatak u daljnju fazu razvoja kompanije. Tim koji stoji iza Spotsieja u narednih tri godine planira postati globalni lider u svom području.

Powered by:

