

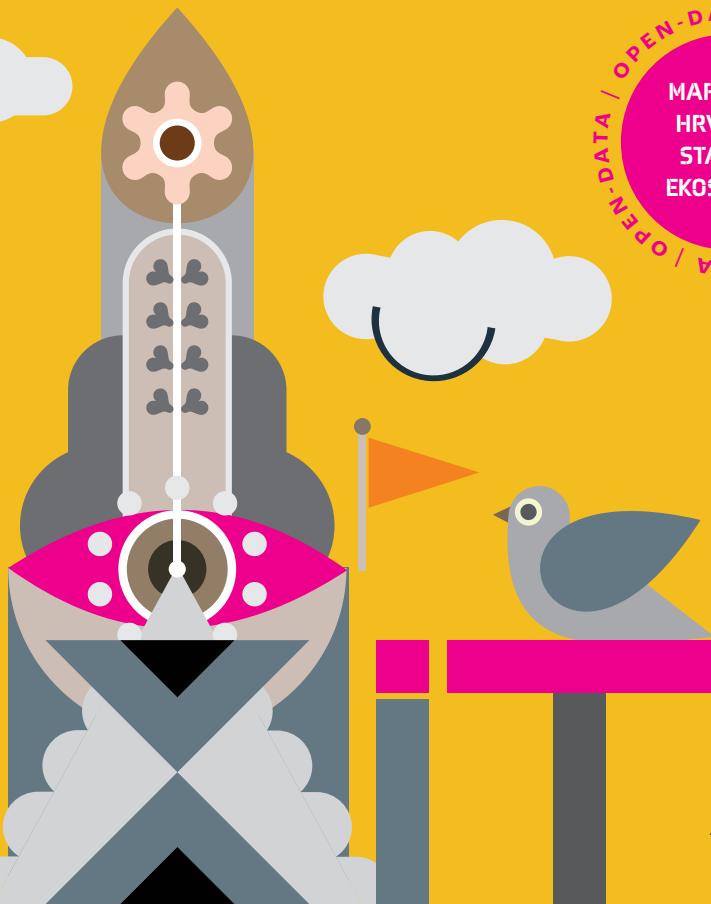
J

# STARTUP REPORT

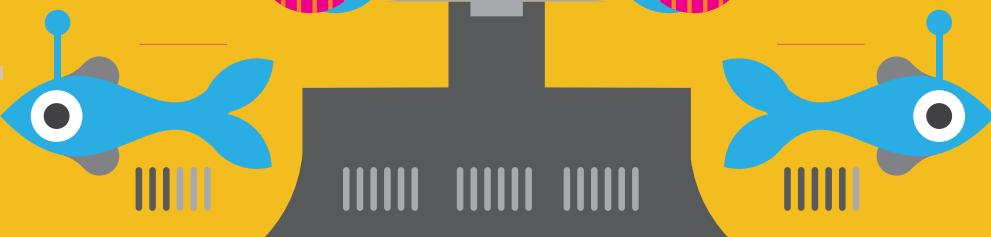
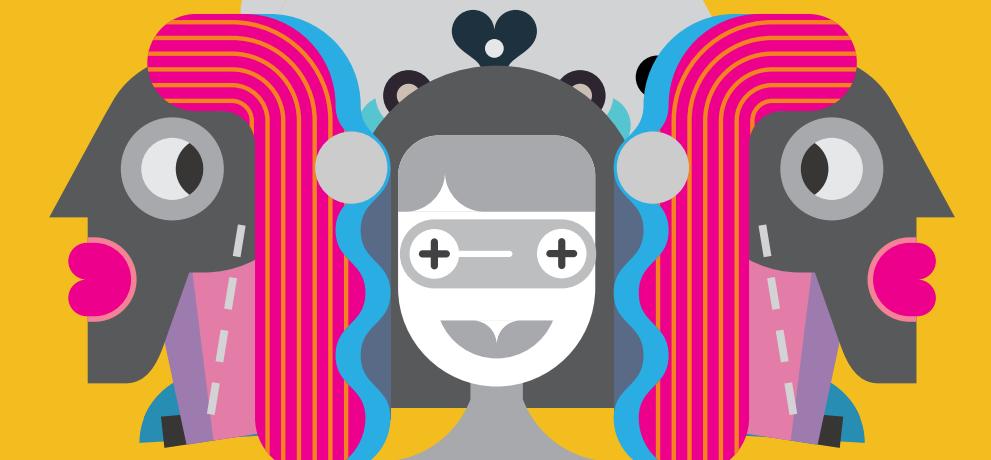
## Q3 2022.

BROJ 3 / SPECIJALNO IZDANJE NOVAC.HR

**SAN O IPO-u  
NA ZSE I NYSE  
POSTAO JAVA**



CROATIAN  
FOUNDERS'  
SENTIMENT:  
DALI SMO GLAS  
OSNIVAČIMA



TOP13  
SOONICORNA  
ZA PETAMA  
INFOBIPU I  
RIMCU



# #vjerujusebe

**Novi Erste digitalni alati  
za financijsko zdravlje  
vašeg poslovanja.**

**ERSTE**   
Bank

# BERNARD IVEZIĆ

**Iza nas je jedan od najuspješnijih kvartala. Prošlo je tek pola godine, a već smo po investicijama na oko 75% lanjskog rezultata. I mi smo učinili sve kako bi što bolje pratili taj tempo**

Nakon prva dva broja spremni smo povist standarde. I to na dva načina. Jedno je pričati o važnosti jednakosti žena i muškaraca u našem startup ekosustavu, a drugo je to pokazati primjerom. Startup Report istražuje broj i iznos investicija u startupe hrvatskih osnivača po kvartima. Po tome smo jedinstveni. U ovom broju donosimo vam brojke za drugo tromjesečje, koje je ispalо drugo najuspješnije dosad. Očigledno, u Hrvatskoj nema investicijske zime, a po svemu sudeći, barem kako se zasad čini, neće je ni biti.

Cijeli Istraživački tim Startup Reporta, koji je marljivim crowdsourcingom to radio u prvom broju, činili su muškarci. U drugom broju nam se kao prva žena pridružila Mirna Marović, predsjednica udruge CVCA, koja okuplja VC fondove, kao i direktorica VentureXchangea, tvrtke koja unas najaktivnije prati startupe. Ali, uz Marović, šest preostalih članova Istraživačkog tima i dalje su bili muškarci. Sada u trećem broju naš je Istraživački tim narastao na 15 članova. Nismo tako dobili samo relevantnije brojke već još nešto - naš Istraživački tim više nije mahom muško društvo. Tim sada broji sedam žena (46,7%). Nismo uspjeli doći do omjera 50:50, ali budemo. Hvala Mirna, Hajdi, Helena, Ivana, Maja, Marijana i Renata što ste nas u tome podržale!

Drugi način na koji smo povisili standarde u ovom broju Startup Reporta je što smo dali glas startupašima. Tako je nastao Croatian Founders' Sentiment ili sentiment domaćih osnivača. Investitorji jesu važni, ali nisu jedinibitni. Važno je čuti što misle i kako se osjećaju osnivači startupa. Oni su ti koji pomicu granice ekosustava. Primjetili smo da imaju toliko posla da čak ne stignu redovito s drugim osnivačima pričati o zapošljavanju, prikupljanju investicija, uvjetima poslovanja i poslovnim očekivanjima. Stoga smo ih to pitali mi. Tako smo otkrili planiraju li u ovom tromjesečju zapošljavati, otpuštati, prikupljaju li investicije, u kojem smjeru smatraju da će se promjeniti poslovna klima, kao i što prognoziraju da će im se dogoditi s prihodima.

## UVODNIK



Bernard Ivezić,  
urednik Startup Reporta  
StartupReport@hanzamedia.hr

Croatian Founders' Sentiment prvi je alat koji vam nudi uvid u svijet domaćih startupaša. Anketirali smo osnivače 25 najperspektivnijih hrvatskih startupa u ranoj fazi razvoja, odnosno startupe s popisa Novac.hr TOP25 startupa za pratiti u 2022. godini. Svi su se odazvali, na čemu im se zahvaljujemo! Dogовор је да objavljujemo samo zbirne pokazatelje, а иако је то било opcionalno, с нама је низ оснивача подјелио и своје utiske. U vrijeme kad se priča o investicijskoj zimi na zapadu, uvjerni smo da će ovakav uvid u razmišljanja domaćih osnivača dobro doći svima koji unas rade ili žele napraviti startupe, kao i onima koji u startupima rade ili s njima surađuju.

Napravili smo još dvije stvari s kojima želimo biti bliže vama, našim čitateljima. Startup Report je od ovog broja u punom smislu riječi omnichannel publikacija. Izlazimo u printu, jednom kvartalno uz Jutarnji list, zatim u obliku PDF-a, koji se može shareati preko WhatsAppa i Vibera, imamo i web, u okviru Novac.hr-a, te shareamo naše sadržaje preko društvenih medija Jutarnjeg lista i Novac.hr-a. Od lipnja Startup Report ima mjesečni newsletter, što je prva novost. Newsletter je besplatan i njegov pretplatnici prvi dobiju link na PDF novog broja Startup Reporta. Link na prijavu je [bit.ly/StartupReportNewsletter](http://bit.ly/StartupReportNewsletter). Druga novina je da smo od srpnja počeli raditi partnerske meetupe. Nije nam plan raditi nove meetupe u ekosustavu. Vi već radite odlične meetupe! Međutim, meetupi u Hrvatskoj mogli bi biti veći i češći. Mi vas u tome želimo podržati, ali na isti način na koji pratimo startup scenu - neovisno i nepristrano.

Startup Report prvi je partnerski meetup suorganizirao s Lean Startup Croatia, koja radi odličan TeamUp meetup. Zajednički smo postigli da to bude najveći TeamUp dosad i ujedno najveći meetup koji se ovog ljeta održao u Zagrebu. Pridružite nam se!

#GradimoStartupEkosustavZajedno

# Želite li prvi dobiti idući broj magazina **STARTUP REPORT**\*?



- > prvi saznajte ukupni iznos i broj kvartalnih investicija u startupe u Hrvatskoj
- > uronite u trendove na hrvatskoj startup sceni
- > newsletter vam besplatno stiže u sandučić jednom mjesечно

Pretplatite se na <https://bit.ly/StartupReportNewsletter>

# SADRŽAJ

- 6 . . . Kvartalno izvješće o razvoju startup ekosustava**  
U hrvatske je startupe u 2022. uloženo 891,1 milijun dolara
- 10 . . . Croatian Founders' Sentiment**  
Donosimo sentiment osnivača najpotentnijih hrvatskih startupa
- 14 . . . Intervju / Nicolas Brien**  
FER i FOI imaju najbolji bazen tech talenata na Balkanu
- 18 . . . Kolumna / Dino Jerković**  
Ne kodira, studirao je filozofiju, a dobio je 3 mil. kn investicije
- 22 . . . Exiti u Hrvatskoj: Prvi IPO-i na ZSE-u i NYSE-u**  
Pričali smo o iskustvima osnivača koji su prodali startupe
- 28 . . . Kolumna / Josipa Majić Predin**  
Do 2024. čak 75% brendova ponudit će neki oblik preplate
- 30 . . . Financijska usluga, a omiljena: Zašto vole Stripe?**  
Istražili smo val oduševljenja domaćih startupaša
- 32 . . . Intervju / Ana Miličević**  
Menadžerica iz Telemacha na MIT-u je pomogla startupu da uđe u Y-Combinator, a ovdje radi na podršci startup zajednicni
- 36 . . . Morski roboti koji čuvaju ekosustav u laguni Venecije**  
Istraživači s FER-a razvili robote koji prate posljedice klimatskih promjena, agresivnog turizma i od industrije
- 40 . . . Kolumna / Mirna Marović**  
S Rimcem je Hrvatska predvodnik srednje i istočne Europe po broju jednoroga po stanovniku
- 42 . . . Što kad startup pitate: Odakle si? Odakle su tvoji?**  
Mapirajući ekosustav otkrili smo rodna mjesta djela uspješnih startupa
- 44 . . . Čak 13 domaćih startupa za petama Infobipu i Rimcu**  
Analizirali smo pojам soonicorn i tražili ih po Hrvatskoj
- 48 . . . Imamo najbolju infrastrukturu za healthtech u regiji**  
Napravili smo prvi partnerski meetup - Startup Report & TeamUp x Health
- 50 . . . Suradnja Rentliga i Fast Reviewa**  
Zajedničko rješenje koje hoteljerima omogućuje prikupljanje većeg broja pozitivnih recenzija
- + ključne infografike

**6** Startup investicije u 2. kvartalu 2022.

**46** Kako je nastao Electrocoin

**10** Croatian Founders' Sentiment

**47** Prvi popis hrvatskih soonicornra

**13** Kako je nastao Aircash

## STARTUP REPORT IMPRESSUM

**Nakladnik**  
HANZA MEDIA d.o.o., Zagreb, Koranska 2

**Glavni urednik Jutarnjeg lista**

Goran Ogurlić

**Urednica rubrike Novac**

Andrea Koščec

**Urednik izdanja**

Bernard Ivezić

**Art direkcija**

Tipometar d.o.o. Tomislav Botić

**Grafika**

Adrijan Veldić

**Lektura**

Aleksandra Slama

**Suradnici**

Dino Jerković, Karla Zupičić, Josipa Majić Predin, Gordana Grgas, Tanja Rudež, Mirna Marović, Bernard Ivezić



**Nakladnik**

HANZA MEDIA d.o.o., Zagreb, Koranska 2

**Uprava**

Ana Hanžeković Krznarić/članica Uprave

**Prokuristi**

Zorica Vitez Sever/direktorica Korporativnih poslova i Cropixa

Amalija Bilušić/direktorica finansijske, računovodstva i kontroliinga

**Nadzorni odbor**

Gvozden Srećko Flego, Maja Šilhard, Marijana Raguž, Krešimir Čosić, Srđan Vrančić

**Izdavački savjet**

Damir Boras, Petar Miladin, Davor Majetić, Vesna Banić Punda, Dragan Ljutić, Mario Zovak

**Direktor izdavaštva**

Tomislav Wruss

**Direktor prodaje oglašnog prostora**

Igor Cenić

**Direktor digitalnih operacija**

Stipe Grubišić

**Direktor korporativnih komunikacija i promocije**

Paola Ježić

**Direktor proizvodnje, preplate i prodaje**

Igor Volarević

**Službenik za zaštitu osobnih podataka**

Adresa: HANZA MEDIA d.o.o., Koranska 2, 10000 Zagreb

Službenik za zaštitu osobnih podataka

e-mail: dpo@hanzamedia.hr, tel. 01/617 39 39

**Servisi i kontakti**

**Prodaja novina:** 01 617 3870

**Preplata:** tel. 01/2255-374, preplata@hanzamedia.hr

CROPIX: 01 610 3117, 01 610 3090 / fax: 01 610 3033,

cropix@hanzamedia.hr, www.cropix.hr

**Adresa redakcije Jutarnjeg lista:** Koranska 2, Zagreb

www.jutarnji.hr, e-mail: jutarnji\_list@hanzamedia.hr

tel. 01/6103-100, 6103-101, fax. 01/6103-148, 6103-115

**Grafička priprema** Medijska produkcija, Zagreb

**Tisk**

VJESNIK d.d., 10000 Zagreb, Slavonska avenija 4

© 2021. HANZA MEDIA. Sva prava pridržana.

Za umnožavanje u bilo kojem obliku, iznajmljivanje, priopćavanje javnosti u bilo kojem obliku, uključujući internet, kao i prenadviranje na bilo koji način bilo kojeg dijela ili ove publikacije u cijelosti potrebno je zatražiti pisano dopuštenje nositelja prava.

Kontakt: HANZA MEDIA 01/6103-250

# STARTUP REPORT

245,1  
mil. \$  
**17**  
velikih  
investicija

48,3  
mil. \$  
**5**  
velikih  
investicija

85,7  
mil. \$  
**12**  
velikih  
investicija

335,5  
mil. \$  
**10**  
velikih  
investicija

+500 mil. \$

Q1

Q2

Q3

Q4

2021.

Q1

Q2

2022.

Dok se na zapadu priča o investicijskoj zimi, startupi hrvatskih osnivača imaju najbolju ulagačku sezonu ikad

**14**

velikih investicija

167,4  
mil. \$ \*  
**34**  
velike investicije

# IZVJEŠĆE ISTRAŽIVAČKOG TIMA STARTUP REPORTA

PIŠE: BERNARD IVEZIĆ

# H

rvatska nema rekordno sezonu samo na obali već i u svom startup ekosustavu. Već je sada izvjesno da bi 2022. mogla biti najbolja godina po iznosu ulaganja u

hrvatske startupe dosad, ne samo u iznosu već i u broju investicija. Lani je ukupno u domaće startupe uloženo 1,2 milijarde dolara kroz 44 veće investicije. Ove godine, samo u prvih šest mjeseci, u domaće je startupe prema podacima Istraživačkog tima Startup Reporta investirano 891,1 milijun dolara i to u 38 većih investicija plus desetak NFT projekata.

## ZEMLJA BEZ ZIME

Može se na Zapadu pričati o zimi investiranja, ali u Hrvatskoj se za to vrijeme nose T-shirti, havajke i japanke te maže kremama za sunčanje s australskim zaštitnim faktorima. Kapitala je, čini se, ovdje više nego ikad. Po svim najavama iz VC industrije bit će ga još više.

Simbolično, drugo tromjesečje drugo je najuspješnije po privlačenju kapitala u hrvatske startupe. Od početka ožujka do kraja lipnja u domaće mlade, inovativne, tehnološke tvrtke uloženo je čak 723,7 milijuna dolara. Iako je apsolutna zvijezda ovog tromjesečja Rimac Grupa Mate Rimca, koja je početkom lipnja objavila pojedinačno najveću startup investiciju fizički izravno uloženu u Hrvatsku uz prethodno još jedno veliko ulaganje, u ovom je kvartalu ukupno bilo 14 većih investicija od čega je njih pet investicija premašilo iznos od 10 milijuna dolara. Znači, bile su na razini scaleupa. Dvije su Rimčeve, ali tu su i Huddle, Minka i Eridan.

## SKRIVENI ASEVI

Huddle je hrvatsko-talijanski startup koji razvija B2B platformu za tvrtke koje nude usluge sportskog klađenja. Igrač, koji ima dva osnivača iz Hrvatske i ured u Zagrebu, primio je od bivšeg vlasnika najpoznatijeg kasina u Las Vegasu, Venetiana, gdje je sniman film Oceanovih 11, iznos investicije od 15 mil. dolara. Njegov ulagač, koji je jedan od tri najveća lanca kasina na svijetu i globalno najveći developer kasina, vidi ga kao strateški dio svog budućeg poslovanja.

Minka je jedna od prvih zvijezda Infobipove

UKUPNO:  
1214,6  
mil. \$

44  
velike  
investicije

HI UKUPNO:  
891,1  
mil. \$

48  
velikih investicija

\* Korekcija:  
Uračunali smo investiciju PlanRadara  
od 69 milijuna dolara

Izvor:  
Istraživački tim Startup Reporta



Božidar  
Pavlović,  
partner AYMO  
Ventures



Davor Runje,  
predsjednik  
CISEx-a



Frane Šesnić,  
direktor  
ZICER-a



Hajdi Ćenan,  
predsjednica  
CRO Startup i  
potpredsj. CROAi



Helena Matuša,  
direktorica WBAF  
Hrvatska i Poduz.  
centra u Krapini



Ivana Čuljak,  
op. direktorica  
Invento Capital  
Partnersa



Luka Sučić,  
partner  
Meta Change  
Capitala

## Metodologiju smo razvili po uzoru na američki CB Insights

U kvartalno istraživanje Startup Reporta ulaze sve investicije u startupe hrvatskih osnivača koji su sa svojim startupima na neki način prisutni u Hrvatskoj, a za koje je, dakako, doznao naš istraživački tim. Vodili smo se metodologijom američke analitičke kuće CB Insights. Riječ je o agenciji iz New Yorka koja objavljuje najrelevantniji popis jednoroga na svijetu. Na popisu jednoroga od CB Insightsa su sada i Infobip i Rimac. Ono što je posebno zanimljivo, ova američka kompanija navodi da je Infobip - hrvatski startup. Formalno, Infobip ima pravno sjedište u Londonu po čemu bi ga se moglo kvalificirati kao britanski startup. No, Infobip ima operativno sjedište kompanije u Vodnjanu, a globalni developerski centar u Zagrebu. CB Insight unatoč tome navodi da je Infobip prvi hrvatski jednorog. To je važno istaknuti, jer mnogi uspješni hrvatski startupi nemaju pravno sjedište u Hrvatskoj. No, imaju barem jednog osnivača iz Hrvatske i na neki su način povezani s Hrvatskom. Naše istraživanje ima jedno ograničenje. Potvrdu investicija u pravilu daju investitorji. To znači da u ovo istraživanje nisu uključena ulaganja startupa koji se financiraju vlastitim kapitalom, poput Electrocoina ili SofaScora. Provjera njihovih podataka je vrlo teška i nije je moguće objektivno provesti na kvartalnoj razini, a broj takvih startupa je malen. Zato smo njihove investicije odlučili ne uvrstiti u istraživanje.

**Ciklusi u rastu i padu investicija su sastavni dio procesa, pa tako vjerujem da će hrvatski startupovi uz možda malo dulje investicijske cikluse i prilagodene valuacije ipak ostvariti namjeravane runde unatoč najavama teške zime.**

Marijana Šarolić Robić, potpredsjednica udruge CRO Startup

**Investitori će biti izbirljiviji kod izbora startupova za investiranje te će preferirati one čija im je industrija najpoznatija, a vrijeme dobivanja investicije će se produljiti.**

Vedran Blagus,  
principal South  
Central Venturesa

generacije, slično kao što su Skype u Estoniji i PayPal u Silicijskoj dolini stvorili svoje podmatke. Startup bivšeg čelnog čovjeka Infobipa za Latinsku Ameriku Domagoja Rožića primio je ulaganje od 24 milijuna dolara od jednog od globalno najvećih i najaktivnijih investitora u startupe Tiger Global Management te najvećeg investicijskog društva u Latinskoj Americi, Kaszeka. Ukupno je ovaj kolumbijsko-hrvatski fintech, za koji Google tvrdi da je u stanju novu finansijsku uslugu lansirati unutar dana i koji ima cijeli razvoj u Hrvatskoj, dosad primio 27,5 milijuna dolara ulaganja.

Eridan je startup čiji je jedan od osnivača izvanredni profesor na FER-a i ključan čovjek na projektu prvog hrvatskog satelita FERSAT-a, Dubravko Babić. On je s kolegama iz SAD-a napravio startup koji je razvio revolucionarnu eko-tehnologiju za optimizaciju 5G mreža. S njom bazne stanice troše do deset puta manje električne energije i zauzimaju nekoliko puta manje prostora. Tvrta Eridan Communications inicijalno je dobila 5 milijuna dolara investicije od DARPA-e pa još osam milijuna dolara u tajnoj rundi da bi u drugom tromjesečju objavila investiciju od čak 46 milijuna dolara, jednu od najvećih u neki startup hrvatskih osnivača.

Ali sve te investicije, koje bi u svako drugo vrijeme bila posebne same po sebi, nadmašio je za nekoliko magnituda Mate Rimac.

### KOPERNIKANSKI PREOKRET

Rimac je investicijski gledao imao kvartal života, a hrvatski startup ekosustav doživio je kopernikanski preokret. Postoje tri trenutka koja su obilježila hrvatski startup ekosustav na svjetskoj razini.

Prvo je najveći europski investicijski fond Atomico 2017. stavio Hrvatsku na svjetsku startup mapu objavivši da su lokalni startupi ukupno od 2012-2016. primili 100 milijuna dolara investicija. Bilo je to veliko iznenadenje. Onda je Infobip 2020. objavio da je primio 200 milijuna dolara investicije od američkog ulagača, One Equity Partnersa, i da je time postao prvi hrvatski jednorog.

I sada, je u drugom tromjesečju 2022. objavio da je primio ulaganje od 500 milijuna eura (\$ 507 milijuna) od SoftBanka i Goldman Sachsa. Ne samo da je to pojedinačno najveća izravna startup investicija u Hrvatsku, nego ju je dobio od dva najveća tehnološka investitora na svijetu. SoftBank je inače ulagač u Uber, vlasnika TikToka Bytedance, Slack, zatim ARM i NVIDIA-u, što su mu sve bile uspješne investicije. Od onih neuspješnih ističe se WeWork.



Maja Brklijačić,  
direktorica  
razvoja Algebra  
LAB-a



Marijana  
Šarolić Robić,  
potpredsjednica  
CRO Startup



Mirna Marović,  
direktorica  
Venture  
Xchange



Ognjen Despot,  
direktor  
Funderbeam  
SEE



Renata Brkić,  
suosnivačica  
i partnerica u  
Feelsgoodu



Stevica  
Kuharski,  
principal Fil  
Rouge Capitala



Vedran Blagus,  
principal  
South Central  
Venturesa

## PRIPREMA ZIMNICE

Osim pojedinačno najveće investicije dosad, Rimac je imao i investicijski najuspješniji kvartal. Ukupno je njegova tvrtka dosad primila 875,8 milijuna dolara investicija. Od toga je u drugom tromjesečju primio čak 632 milijuna dolara ulaganja.

Nije Rimac jedini koji je skupljao i skuplja kapital kako bi se pripremio za nadolazeće razdoblje. Velika većina najvećih hrvatskih startupa, takozvanih scaleupa, pripremila se investicijsku zimu. No, ne može se reći da su domaći startupi prošli potpuno neokrznuto. Jedan od najuspješnijih domaćih startupa, Gideon, na pritisak ulagača prešao je u 'tih' model rada. To se obično događa prije prodaje ili kad ulagači procjene da fokus treba staviti na razvoj, a ne prodaju. Naši izvori uvjeravaju nas da trenutačno prodaja nije opcija.

Gideon je lani prikupio 31 milijun dolar investicije, tako da kapitala ima i za predstojeću zimu, a nakon te investicije snažno je krenuo u promociju. Sad je pak potpuno raspustio marketing, suosnivač Gideona Matija Kopić se povukao iz operative na mjesto savjetnika, dok je upravljanje scaleupom preuzeo dosadašnji direktor proizvodnje Steve Petrović.

## ISPOD POVRŠINE

Jedini razlog koji smo pronašli za sve to je što je Amazon u lipnju objavio da je u svojim skladištima počeo koristiti Proteusa, potpuno autonomnog robota koji je sam razvio. Amazon je prije koju godinu preuzeo tvrtku koja je razvijala sličnu tehnologiju kao i Gideon, a čim se to dogodilo prešla je u 'tih' način rada da bi sad objavila rezultat. Inače, najveći ulagači u Gideon su najveći europski logističar, DB Schenker, koji je dio Deutsche Bahna, te najveća američka privatna tvrtka Koch Industries.

Ukupno gledano, posebno kad se vidi kakav su interes pobudili hrvatski startupi na dosad najvećoj investicijskoj konferenciji i inozemstvu posvećenoj upravo njima, ACAP-u 2022 u New Yorku, kao i njavama novih lokalnih VC fondova te dolasku Stripea, vidljivo je da hrvatsko tržište prkos globalnim trendovima. A ako je išta konstanta kroz povijest na ovim prostorima, onda je to da smo odlični u - prkosu.

Helena Matuša, direktorica Poduzetničkog centra u Krapini i direktorica WBAF-a Hrvatska kaže da je s obzirom na rastuću ponudu na VC sceni optimistična. Božidar Pavlović, partner u AYMO Venturesu uvjeren je da neće biti investicijske zime u Hrvatskoj.



### TOP10 investicija u hrvatske startupe II. kvartal 2022. (javno objavljenih)

1.	<b>Rimac grupa</b>	507,00 mil.\$
2.	<b>Rimac grupa</b>	125,0 mil.\$
3.	<b>Eridan Communications</b>	46,0 mil.\$
4.	<b>Minka</b>	24,0 mil.\$
5.	<b>Huddle</b>	15,0 mil.\$
6.	<b>Underline</b>	2,5 mil.\$
7.	<b>Urbify</b>	2,35 mil.\$
8.	<b>Native Teams</b>	0,51 mil.\$
9.	<b>Bloq.it</b>	0,51 mil.\$
10.	<b>Spiritus</b>	0,35 mil.\$

Izvor:  
Istraživački  
tim Startup  
Reporta



Bernard Ivezić,  
urednik  
Startup  
Reporta

## Kvartalno istraživanje crowdsourcingom radi 15 stručnjaka

Ovo istraživanje radi istraživački tim Startup Reporta zajednički prikupljujući podatke o investicijama u startupe hrvatskih osnivača. U prvom broju tim je brojao pet članova domaće startup zajednice upućenih u investicije u raznim područjima ekosustava. U drugom broju taj smo tim proširili na sedam članova, a u tim je ušla i prva članova, sve kako bi dodatno poboljšali kvalitetu podataka. Članovi tima, naime, i predlažu popis investicija i zajednički provjeravaju finalnu tablicu, transparentno. Sada, u trećem broju tim je narastao na 15 članova od čega je sedam žena (47 posto). Cilj nam je 50 posto. Zahvaljujući znanju članova tima i crowdsourcingu, koji koristimo kako bi formirali istraživanje, kao i provjeri podataka koju radimo dodatno, možemo reći da je ovo najsveobuhvatniji pregled kvartalnih investicija u startupe u Hrvatskoj.

# 632 mil. \$

**PRIMIO U DVJE INVESTICIJE RIMAC, REKORDAN IZNOS PO KVARTALU ZA HRVATSKI STARTUP**

# Croatian Founders' Sentiment



**UZ INVESTITORE  
BUDUĆNOST EKOSUSTAVA  
KROJE OSNIVAČI, A OVO  
JE NJIHOV SENTIMENT**

PIŠE: BERNARD IVEZIĆ

# N

akon što smo u prva dva broja Startup Reporta stvorili respektabilan pregled hrvatskog startup ekosustava iz perspektive investitora uvidjeli smo da nedostaje perspektiva osnivača startupa.

Startup Report sa zadovoljstvom vam predstavlja glas naših startupa - Croatian Founders' Sentiment.

Kroz anketu među najperspektivnijim startupima u ranoj fazi razvoja u Hrvatskoj, Novac.hr TOP 25 startupa za pratiti u 2022. godini, istražili smo što misle top founderi i kako doživljavaju stanje na tržištu rada, kako ocjenjuju pristup kapitalu, što kažu o uvjetima poslovanja kao i kakva su im poslovna očekivanja - u trećem tromjesečju ove godine, znači, sada.

Anketu smo pripremali u suradnji s osnivačima startupima, poslovnim anđelima, VC-ima i drugim članovima ekosustava kako bi podaci koje prikupljamo bili što vredniji osnivačima startupa i drugim dionicima ekosustava.

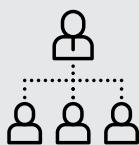
## SVIH TOP25 PODRŽALO

Na našu anketu odazvalo se svih 25 osnivača najperspektivnijih startupa u ranoj fazi razvoja u Hrvatskoj. To su osnivači od tvrtki AGRIVI, Aircash, airt, Amodo, AMPNET, Ascalia, BiteMe Nutrition, Cidrani, CircuitMess, Farseer, GREENER, Identyum, Include, Memgraph, Mindsmiths, Miret, NUOTWO, OmoLab, Optimoroute, Orqa, Peekator, Robotiq.ai, sportreact, STEMI i Wasp.

Pojedinačni rezultati ankete u dogовору с осnivačima, tajni su. Objavljujemo isključivo zbirne pokazatelje o sentimentu osnivača o zapošljavanju, financiranju, tržišnim uvjetima i poslovnim očekivanjima. Osnivači su imali i mogućnost, bilo anonimno ili s potpisom, ostaviti i svoj komentar o

# Croatian Founders' Sentiment

## HR/LJUDSKI POTENCIJALI



ZAPOŠLJAVATE (u 3.kv.)

84% DA

OTPUŠTATE (u 3.kv.)

8% DA

8% MOŽDA

Kako očekujete da će vam ići potraga za zaposlenicima?

### SVI STARTUPI

12% TEŽE

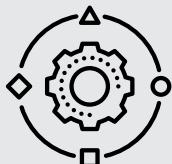
28% LAKŠE

### ONI KOJI AKTIVNO ZAPOŠLJAVAJU

14% TEŽE

24% LAKŠE

## TRŽ/UVJETI POSLOVANJA



U PIVOTU

64% NE

Kakvi očekujete da će biti tržišni uvjeti?

### SVI STARTUPI

52% TEŽI

3% LAKŠI

### ONI U PIVOTU

56% TEŽI

22% LAKŠI

## FIN/POTRAGA ZA KAPITALOM



U FUNDRAISINGU

60% DA

Kako očekujete da će vam ići potraga za kapitalom?

### SVI STARTUPI

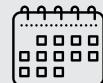
48% TEŽE

2% LAKŠE

### ONI U FUNDRAISINGU

40% TEŽE

7% LAKŠE



## FOR/OCJENA BUDUĆEG POSLOVANJA

Da li vam je prihod u 2.kv. bio u skladu s očekivanjima?

68% DA

Ocjena kretanja prihoda

### SVI STARTUPI

1% SPORIJE

72% BRŽE

### ONI U ZONI OČEKIVANJA

6% SPORIJE

77% BRŽE

Ocjena kretanja troškova

### SVI STARTUPI

1% SPORIJE

72% BRŽE

### ONI U ZONI OČEKIVANJA

6% SPORIJE

77% BRŽE

IZVOR: Internetska anketa osnivača Novac.hr TOP25 startupa za pratiti u 2022. godini, srpanj 2022.

UZORAK: 25 osnivača. REZULTATI: **ZAPOŠLJAVANJE** - Da li trenutačno zapošljavate? 84% da, 16% ne; Da li će vam u 3.kv. biti lakše zapošljavati nego u 2kv.? 60% isto, 24% lakše, 1% puno lakše, 12% teže; Planirate li otpuštati u 3.kv.? 84% ne, 8% da, 8% možda; **FINANCIRANJE** - Tražite li trenutačno finansiranje? 60% da, 40% ne; Kako će biti doći do kapitala u 3.kv. u odnosu na prethodni kvartal? 1% puno lakše, 1% lakše, 44% isto, 36% teže, 12% puno teže, **TRŽIŠNI UVJETI** - Radite li pivot? 64% ne, 36% da; Kakve uvjete poslovanja očekujete u odnosu na 3.kv. lani? 52% teže, 36% iste, 3% lakše; **POSLOVNA OČEKIVANJA** - Da li vam je prihod u 2.kv. kretao suprotno s očekivanjima? 68% ne, 32% da; Očekujete li da će vam PRIHOD u 3.kv. rasti brže nego lani u 3.kv.? 44% brže, 28% puno brže, 24% isto, 1% sporije; Očekujete li da će vam troškovi u 3.kv. nastati brže nego u 3.kv. lani? 64% brže, 20% isto, 12% sporije, 4% puno sporije.

svakom od ovih područja. Rezultati do kojih smo zajednički došli vrlo su zanimljivi. Posebno sada u svjetlu najava recesije i 'investicijske zime'.

Tako smo u prvom Croatian Founders' Sentimentu doznali da su osnivači najperspektivnijih hrvatskih startupa zadržali optimizam. Njih 84 posto najavilo je da zapošljava, 60 posto ih prikuplja kapital, njih dvije trećina pronašao je dobar poslovni model i ne mijenja ga, a više od 70 posto očekuje brži rast prihoda u ovom tromjesečju nego u istom razdoblju lani.

Mogli bismo reći da je sentiment hrvatskih osnivača startupa u ranoj fazi razvoja da su otporni na krizu. Računaju ipak da im neće samo brže rasti prihodi već i troškovi, također iznad 70 posto smatra da će rasti brže. Startupima je teško procijeniti prihode i troškove na kvartalnoj razini, ali njih 68 posto to je uspjelo u prošlom kvartalu pa nema razloga sumnjati da bi im to moglo uspjeti i sada.

Dodatno optimističan sentiment Novac.hr TOP25 startupa potvrđuje činjenica da svega osam posto njih planira davati otkaze. I to su isključivo oni koji trenutačno zapošljavaju. Čak četvrtina perspektivnih startupa smatra da će im sada biti lakše zapošljavati.

## OSNIVAČI ZAPOŠLJAVAJU

U području zapošljavanja, osnivači su mahom komentirali da ne očekuju veće promjene u razdoblju od početka srpnja do kraja rujna. Navode da, među inim, traže i ljudi s više iskustva i da im planovi o povećanju broja zaposlenika u pravilu nisu veliki. Po nekoliko ljudi.

Marijan Mumdžijev, direktor Amoda komentirao je pak jedan negativan trend koji je nastao kao posljedica velike jagme za talentima.

- Očekujemo da će se val 'job hoppinga' smanjiti te da će poslodavci početi negativnije gledati na zaposlenike koji su radili dosta 'job hoppinga' od 2020. do danas - ističe Mumdžijev.

Dodata je govor o investicijama u ovom tromjesečju ne očekuje da će sve industrije biti jednak pogodene te da bi za neke industrije učinak krize mogao biti pozitivan.

## VALUACIJE PADAJU

Dio uvida u to dao nam je osnivač i direktor CircuitMessa Albert Gajšak, koji pojašnjava da ljudi još uvijek imaju novca i kupuju, odnosno da se potrošačke navike zasad nisu značajno promjenile.

- Ali oprez budi to što valuacije idu prema dolje - naglašava Gajšak.

Davor Runje, osnivač i tehnički direktor airta upozorava da kako se diže panika oko nove



krize to koriste neki investitori. Slično su nam rekli suosnivač i direktor razvoja Robotiq.ai-ja Marko Gudelj, suosnivač i direktor Ascalije Marin Bek, suosnivač i direktor Cidranija Bruno Balen i osnivač i direktor Identyuma Robert Ilijaš.

Matija Nakić, suosnivačica i direktorka Farseera pozvala je kolege na oprez.

- Ohrabruje me to što poslovni anđeli ne smanjuju aktivnosti, ali oprez - neki VC-evi koriste priliku za smanjiti valuaciju i startupa u ranoj fazi razvoja i onu scaleupova - poručuje Nakić.

Albert Gajšak najrječitije je opisao aktualnu bojazan svih foundera.

- Brine me što svi projiciraju kraj svijeta - kaže.

I Mumdžijev i Runje navode da će kriza podići inflaciju i imati utjecaja na potrošače. Međutim, većina perspektivnih startupa u B2B sferi poslovanja dosta je optimistična. Gudelj iz Robotiq.ai pojašnjava da treba uzeti u obzir da su i VC-i u utrci s vremenom i da moraju plasirati novac.



## U prednosti su B2B startupi, ali i građani još troše

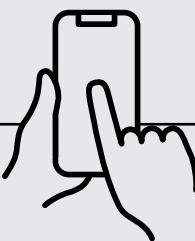
Nekić iz Farseera kaže da se korporativni SaaS budžeti nisu smanjili. Balen iz Cidranija kaže da, iako očekuje da će i tvrtke stisnuti budžete, 'longevity' vidi kao trend koji ide u suprotnom smjeru i zato ne brine. Marin Bek iz Ascalije navodi da u Industriji 4.0 potražnja i dalje samo raste, ali oprezan je zbog mogućnosti rezanja investicija.

- Društvo je počelo prepoznavati važnost digitalizacije i pozitivni utjecaj koji ona ima na efikasnost poslovanja i dodanu vrijednost i BDP u cjelini, ali brine nas što u Hrvatskoj u velikim tvrtkama C-level menadžmenta odgovara vlasnicima izvana pa često nemaju moć donošenja odluka vezanih uz digitalizaciju - kaže Ilijaš iz Identyuma.

Osnivači planiraju rast ili kroz prodaju na novim tržištima ili kroz ponudu novih proizvoda. Matija Nakić kaže da će se Farseer okrenuti više stranim tržištima, dok Ilijaš iz Identyuma kaže da kreću s novim inovativnim servisima. I Gudelj iz Robotiq.ai-ja i Bek iz Ascalije navode da potražnja za njihovim proizvodima raste zbog aktualnog stanja. Svu tu raznolikost pristupa dobro sumira suosnivač airta Davor Runje.

- Tehnološke tvrtke često najviše profitiraju od kriza, ali to naravno vrijedi za one koje uspiju iskoristiti krizu za svoj razvoj - zaključuje Runje.

# =aircash=



**Ime startupa Aircash**

\* Novac.hr TOP25 startupa za pratići u 2022.

**Poslovno sjedište:**

Zagreb

**Pravno sjedište**

Zagreb



## Prvi hrvatski digitalni novčanik

Fintech s najbrže rastućom hrvatskom platnom aplikacijom koja razvija vlastiti marketplace

Osnivači: Hrvoje Čosić i Jakov Pinjuh

Izvršni direktor: Hrvoje Čosić

### Broj zaposlenika

	2015. -----	0
	2016. -----	1
	2017. -----	2
	2018. -----	3
	2019. -----	5
	2020. -----	9
	2021. -----	21

**Regulativa:** Prvi hrvatski digitalni novčanik i licencirana institucija za elektronički novac s licencom HNB-a za rad u cijeloj EU

Godina osnivanja

# 2015.

### Prihod

	2015. -----	40.000 kn
	2016. -----	140.107 kn
	2017. -----	617.527 kn
	2018. -----	1,65 mil. kn
	2019. -----	5,08 mil. kn
	2020. -----	27,49 mil. kn
	2021. -----	91,32 mil. kn

= 10 mil. kn

### Neto dobit

2015.	<b>10.845 kn</b>
2016.	<b>37.277 kn</b>
2017.	<b>171.569 kn</b>
2018.	<b>567.415 kn</b>
2019.	<b>445.048 kn</b>
2020.	<b>6,880.000 kn</b>
2021.	<b>29,330.000 kn</b>

Najveći partneri:  
(izbor)

**INA****PBZ****TISAK**

Korisnici

# 500.000

(ukupno)



Hrvatska: **350.000+** korisnika  
Ostale zemlje EU: **150.000** korisnika

Web stranica  
[aircash.eu](http://aircash.eu)

**Došao je u izvidnicu, jer ponos francuske startup scene, EuraTechnologies, prikupio je 24 mil. eura kako bi na istoku Europe podigao 10 deeptech inkubatora i otvorio 3000 radnih mesta do 2027.**





# NICOLAS BRIEN

## NAJVEĆI STARTUP INKUBATOR U EUROPICI DOLAZI U HRVATSKU

PIŠE: BERNARD IVEZIĆ



E

uraTechnologies, najveći i najstariji startup inkubator u Europi dolazi u Hrvatsku. Ovaj inkubator sjedište ima u jednoj od najsiročašnjih regija u Francuskoj.

Godine 2008. Lille je staru industrijsku predionicu pretvorio u startup hub. Danas taj hub ima četiri kampusa površine 145.000 kvadrata. Usporedbe radi, cijeli Zagrebački velesajam zauzima 165.000 kvadrata. U EuraTechnologiesu sjedište je više od 300 startupa, a u Hrvatskoj se procjenjuje da je ukupno aktivno nešto više od 500 startupa. K tome, ovaj inkubator godišnje stvori više od 200 novih startupa, a CapGemini, IBM i Microsoft tamo imaju svoje podružnice. Od 2009. do 2019. u startupe EuraTechnologiesa uloženo je više od 450 milijuna eura. To se 2021. popelo na 120 milijuna. Najuspješniji hrvatski venture builder, Martian & Machine, dosad je u svoje startupe privukao više od 100 milijuna eura investicija.

Uspjeh ovog inkubatora, kojem se na nacionalnoj razini u Francuskoj tepe kao glavnem tech hubu cijele države, poslužio je kao model za stvaranje najvećeg pariškog startup huba Station F-a i berlinskog Factoryja. A ovdje se inkubiraju startup od agritecha do spacetecha.

Ove godine EuraTechnologies je podigao 24 milijuna eura investicije kako bi na istoku Europe napravio 10 novih startup inkubatora, a tragom priče da će se jedan od njih otvoriti u Hrvatskoj razgovarali smo s predsjednikom uprave EuraTechnologies Nicolasom Brienom. On je na tu funkciju došao prije godinu dana. Prethodno je pola desetljeća vodio najveću startup organizaciju u Europi France Digital, koja danas broji više od 3000 startupa i preko 200 VC i korporativnih investitora. Ujedno je i aktualni predsjednik European Startup Network, industrijskog udruženja u Briselu.

— Da li u Hrvatskoj želite smjestiti jedan od deset inkubatora koje ste najavili da ćete otvoriti u Istočnoj Europi?

U Hrvatskoj tražim partnera kako bi to ostvario. Volio bih ovdje napraviti inkubacijski program koji bi započeo s radom u siječnju 2023. godine. Spreman sam investirati u taj projekt. Da bi to ostvario moram pronaći veliku korporaciju koja razumije zašto je iznimno važno ulagati u startupe. Dakako, to je zato što su startupi presudni da bi se dogodila digitalna transformacija. Drugo, tražim način kako da to ostvarim, a da paralelno podržim postojeće startup inkubatore u Hrvatskoj. Konačno, tražim poslovne anđele i VC-e koji su zainteresirani usmjeriti novac u startupe u tom programu. Mislim da možemo usmjeriti dosta novca u hrvatski startup ekosustav ako budemo to odradili timski.

— Fokus vam je na deeptechu. Priča se da ste najbliže dogovora da inkubator nastane u suradnji sa zagrebačkim FER-om i varaždinskim FOI-jem?

Da, izgledno je da ćemo EuraTechnologies inkubator u Hrvatskoj otvoriti u suradnji s FER-om i/ili FOI-jem.

— Niste baš određeni, a ni ne komentirate zasad više. Proširimo priču. EuraTechnologies je prije pandemije imao podružnice u San Franciscu, Londonu, Dubaiju i Shangaju. Zašto baš sada Istočna Europa?

Zatvorili smo sve podružnice izvan Unije. Naše je sjedište u Francuskoj i vjerujemo da europski startupi trebaju skalirati u Europi. U SAD-u je skaliranje jako skupo, a u Kini je zbog regulatornih zahtjeva vrlo bolno. EU želi konkurirati SAD-u i Kini u stvaranju, razvoju i uspjehu deeptech startupa. Cilj EU-a je stvoriti sto deeptech dolinu po Europi. Za deeptech su ključni talenti, a mislim da ih u Hrvatskoj i drugim državama na istoku Europe ima mnogo. Tako da da, bili smo internacionalni, a sad želimo biti fokusirani na kontinent. —→

**— Zašto Hrvatska?**

Ovdje imate odlične talente, jako dobar sveučilišni ekosustav, značajan broj studenata i specijalizacija. Ne morate biti velika država da bi imali velike startupe. Pogledajte Estoniju i Izrael. Od tamo su došle neke od najboljih tehnoloških kompanija na svijetu. Nitko ne bi trebao misliti da na globalnoj tehnološkoj sceni odlični startupi nastaju ili u velikim ili malim zemljama. To nije točno. Velike zemlje tu nemaju prednost, jer veliki startupi nastaju tamu gdje se stvore 'veliki' timovi.

**— Što vam je Hrvatsku stavilo na radar?**

Infobip. Vaš prvi jednorog. Na isti način je UiPath stavio na radar Rumunjsku. Ponekad je dovoljna jedna uspješna priča pa da u međunarodnim institucijama ključni ljudi postanu svjesni da se ovdje nešto događa. U Hrvatskoj nemate jednu takvu priču nego dvije. Imate i Rimac Automobile. Druga stvar koja vas je stavila na radar je nacionalno startup udruženje CRO Startup. Nemaju sve europske zemlje takva nacionalna udruženja. K tome, ljudi koji vode CRO Startup su entuzijastični, puni energije i daju vrijednost osnivačima. Imate ljude poput Hajdi Čenan. Drago mi je da CRO Startup ima isti pogled kao i mi. Moramo razumjeti da kao Euroljani možemo više postići zajedno. Zato pomažemo CRO Startupu. Probleme koje ima hrvatski startup ekosustavi slični su onima u Francuskoj i Njemačkoj. Moramo dijeliti iskustva i pomagati si da bi europski startup ekosustav mogao parirati onom u SAD-u i Kini.

**— Kao izvršni direktor utrostručili ste najveće europsko startup udruženje France Digitale. Što ste naučili, koji su 'tajni' sastojci za uspjeh startup ekosustava i može li se to izvesti u Hrvatskoj?**

Izgradnja odličnog startup ekosustava je poput kuhanja slasne juhe. Morate u lonac staviti prave i dobre sastojke. Prvi sastojak su talenti. Hrvatska je, kako sam već spomenuo, tu spremna. Mislim da FER u Zagrebu i FOI u Varaždinu imaju najbolji bazen talenata na Balkanu. Talenti su temeljac. Drugi sastojak su serijski poduzetnici. Trebate foundere-investitore. To su ljudi koji su već uspjeli napraviti exit sa svojim startupom i sad investiraju u nove pothvate. U Hrvatskoj sam ih upoznao nekoliko. Oni su važni ne toliko zbog kapitala koliko zbog toga što su mentorji koji mogu stvoriti nove uspješne kompanije. Treći sastojak su jednorozni. Hrvatska ih već sada ima dva, a oni su važni jer će nakon exita stvoriti efekt Skypea i PayPal-a. Iz jednoroga će poteći niz uspješnih serijskih osnivača-investitora. Treba jedna-dvije kompanije iz prve generacije koje onda stvaraju nove kompanije u idućim generacijama. Počinjem to vidjeti u Hrvatskoj. Ta tri sastojak vidim ovdje, ali naredna dva nedostaju.

**— Koja?**

ZAJEDNO S  
UDRUGOM  
CRO STARTUP  
RADIMO NA  
RJEŠENJIMA  
ZA STARTUPE,  
JER PROBLEMI  
SU ISTI I U  
NJEMAČKOJ I  
FRANCUSKOJ



DARKO TOMAŠ / CROPIX

**Bugatti kao poveznica**

**Priča se da vas se dojmio i drugi hrvatski jednorog, tvrtka Mate Rimca, Rimac Grupa. Zašto?**

Fenomenalno mi je kako se taj hrvatski jednorog pozicionirao tako da povezuje dvije ključne politike EU-a - zelenu i digitalnu tranziciju. Rimac je na sjecištu te dvije politike. Fantastična kompanija! Izniman osnivač! I sada je Bugatti dio te priče.

Da bi hrvatski startup ekosustav postao uspješan nužno je također da u Hrvatskoj imate bolji pristup kapitalu, posebno VC-ima, kao i pristup međunarodnim tržištima.

**— Hrvatski startupi trenutačno kapital pronalaze u inozemstvu, a na strana tržišta idu sami. Da li je to to?**

Trebaju vam lokalni izvori kapitala. Malo osiguravatelja i banaka u Hrvatskoj znaju kako raditi sa startupima. Imate Infobip i Rimca, ali moglo bi se više kapitala hrvatskih štediša i osiguranika uložiti u njih. Iz moje perspektive to izgleda dosta nesretnno. Previše banka i osiguravatelja preferira ulagati u nekretnine. To nije nerazumno. Ljudi trebaju negdje živjeti, ali trebaju i poslove a upravo su startupi ti koji su se pokazali kao odlični u stvaranju poslova. EuraTechnologies je u Lilleu stvorio više od 4500 novih radnih mesta. To nije Pariz, nego periferija Francuske i stvoreno je toliko kvalitetnih novih radnih mesta.

Razumljivo je da banke i osiguravatelji u Hrvatskoj možda neće biti fokusirani na izravna ulaganja u startupe, ali trebali bi biti motivirani da ulažu u VC-e koji će ulagati u lokalne startupe. Trebate i više poslovnih anđela.

**— Spomenuli ste i pristup međunarodnim tržištima?**

Pogledajte uspjeh Estonije i Izraela. Njihovi startupi od prvog dana rade na međunarodnom širenju i kapital traže u globalno. Mi želimo stvoriti uvjete da budu fokusirani na VC-e iz Europe kao i na skaliranje u Europi. No, trebaju vam jače konekcije

Kampus EuraTechnologiesa u Lilleu u Francuskoj u kojem svoje sjedište ima 300 startupa i radi više od 4500 ljudi i iz kojeg godišnje izade 200 novih startupa

prema međunarodnim tržištima da bi ojačali svoj startup ekosustav.

#### — Kako to funkcionira u Francuskoj?

Francuska je odličan primjer inženjerske nacije. Francuska je jedna od najboljih država na svijetu po broju Fields medalja, pandanu Nobelove nagrade za matematiku. Ponosan sam što država koja ima jedan posto svjetske populacije ima toliko vrhunskih matematičara. Ali inženjere ne postaju poduzetnici inženjeri samo tako. Za to je ključno imati jedan sloj startup ekosustava: istraživačke laboratorije, bazu studenata i fakultetske inkubatore. Znam da zvuči šaljivo o tome tako razmišljati, ali činjenica je da su studentski domovi i istraživački laboratorijski ključni elementi u stvaranju startup ekosustava.

#### — Što je po vama bio okidač za ekspanziju startup ekosustava u Francuskoj?

Politika i gospodarstvo su međusobno povezani. U Francuskoj je većina političkih stranaka usuglasila konsenzus oko razvoja nacionalnog startup ekosustava. Rezultat je da bez obzira na politički predznak svaka naredna vlast konzistentno gradi kvalitetnu regulativu koja definiraju razvoj startup ekosustava u Francuskoj. Takav se pristup njeguje u državama s najboljim startup ekosustavima: SAD-u, Izraelu i Južnoj Koreji. Tamo nema rasprave - za ili protiv startupa.

#### — Zašto smatrate da je politički konsenzus važan?

Ako želite zadržati mlade, sposobne i talentirane onda jest. Ljudi žive svoje životе dulje od četiri godine. Kad uzmu kredit za stan to nije na četiri godine. Kad kupuju auto to nije na četiri godine. A vi kad napravite startup nećete uspjeti u četiri godine. Infobip i Rimac postali su jednorozi tek nakon desetljeća razvoja. Zato razvoj startupa nije moguć, ili će ovisiti o iznimkama, ako političari ne surađuju. U tom dijelu ono što radi neki aktualni političar mora nastaviti raditi njegov naslijednik neovisno iz kojih su političkih opcija. To je pitanje nacionalnog interesa, a za to treba konsenzus. Nisam htio o politici, ali rekao bih da je to šesti i zadnji sastojak nužan za uspješan razvoj nekog startup ekosustava. Mnogo problema se riješi kad postoji konsenzus.

#### — Kakav je to polučilo efekt u Francuskoj?

Kad je došlo do Brexita startupi iz Ujedinjenog kraljevstva i SAD-a tražili su svoje novo EU sjedište. Bilo je onih koji su otišli u Amsterdam i Berlin, ali Pariz je profitirao možda i najviše. Kao rezultat u Francusku se vraćaju talenti iz Londona i SAD-a. To je prekretnica za startup ekosustav, jer kao što sam rekao talenti su prvi ključan sastojak ekosustava. Povratnici, posebno s međunarodnim iskustvom, znače nove talente, nova znanja i nove prilike. Hrvatska ima dijasporu i program digitalnih nomada. Možete to izvesti na svoj način.



## Centralizacija nije održiva

#### EuraTechnologies je u Lilleu. Zašto je važno da najveći francuski inkubator nije u glavnom gradu?

Ne samo to. Nismo samo najveći po pitanju stvaranja startupa već je EuraTechnologies u Lilleu stvorio više od 4500 novih radnih mesta. To je veliki doprinos lokalnoj zajednici, jer neki od naših programa provode se u vrlo sinomašnim područjima. Pokazujemo da startup ekosustav nije održiv ako je elitistički. Mora biti otvoren svima! Bogatstvo koje se stvara u startup ekosustavu mora se dijeliti s ostatom zemlje i njenih građana. Postoje mesta gdje nastaje najviše talenata. To su top fakulteti i sveučilišta. No, talenti nisu zgrade, oni kasnije biraju i druga mesta za život. Nakon pandemije mnogi su talenti iz Pariza otišli u Lille, Bordeaux i Marseille. Slično se događa u SAD-u i UK-u. Talenti napuštaju London. Pretjerana centralizacija u metropolama nije održiva.

A i naš model daje rezultate. Francuski agritech startup Sencrop je u svibnju dobio 18 milijuna eura investicije od VC fonda iz Izraela i niza drugih ulagača. To je najveća VC investicija iz Izraela u Francusku, i nije u neki pariški startup, jer Sencrop ima sjedište u EuraTechnologiesu u Lilleu.

## Stroj za radna mjesta

#### Ali zašto smatrate da država treba biti fokusirana na razvoj startupovskih poslova?

Može država graditi poslove u industriji. Može otvarati nove tvornice. No nažalost, kao što smo vidjeli, radnike u tvornicama mogu zamijeniti roboti ili ih je njihove poslove lako outsourcati. Danas su u Hrvatskoj, a sutra u nekoj drugoj državi. Startup poslove pak ne može se outsourcati i najčešće su to natprosječno plaćena radna mjesta.

#### Ali ako su to poslovi za one s diplomama i doktoratima, što od toga ima većina?

Startupi su tvornica sutrašnjice. U svakoj tvornici ne trebate da svi ljudi imaju diplomu i doktorat. Radi se neki proizvod, a da bi tvrtka bila uspješna ne trebaju samo oni koji će razviti proizvod već i oni koji će ga dizajnirati, prezentirati, prodati, biti u kontaktu s kupcima itd. Startupi stvore mnogo poslova za lude bez diploma i doktorata. Oni su stroj za stvaranje novih radnih mesta za sve segmente društva.

**Mislim da FER u Zagrebu i FOI u Varaždinu imaju najbolji bazen talenata na Balkanu, a talenti su temeljac startup ekosustava**

# DINO JERKOVIĆ

**Kako sam došao do investicije od 3 milijuna kuna? Svi su mi govorili 'De ne pravi se pametan', a ja ih nisam slušao**

mam 27 godina. Rođen sam u skromnoj slavonskoj obitelji. Nisam studirao programiranje nego filozofiju. Otkad je izašla priča da je moj startup Spiritus prikupio 400.000 eura ili 3 milijuna kuna investicije, svi moji poznanici iz tech i ne-tech svijeta pitali bi me slično pitanje: "Kako?".

Nikad nije lako doći do investicije i svi imaju neka svoja rješenja, metode, prijedloge. Međutim, ja odgovor na to pitanje vidim na drugom mjestu. Vidim ga u dvije fraze koje su mi obilježile djetinjstvo: "De ne pravi se pametan" i "Da sam bar".

Jedan od najvećih hrvatskih sociologa Josip Županov je 1970. skovao teoriju egalitarnog sindroma. Znate ono kad vojnici dobiju zadatku da naprave deset sklekova, a jedan napravi 11 ili kad u školi morate rješiti pet zadataka, a netko odluči rješiti sedam. Reakcija većine gotovo uvijek bude ista - "De ne pravi se pametan".

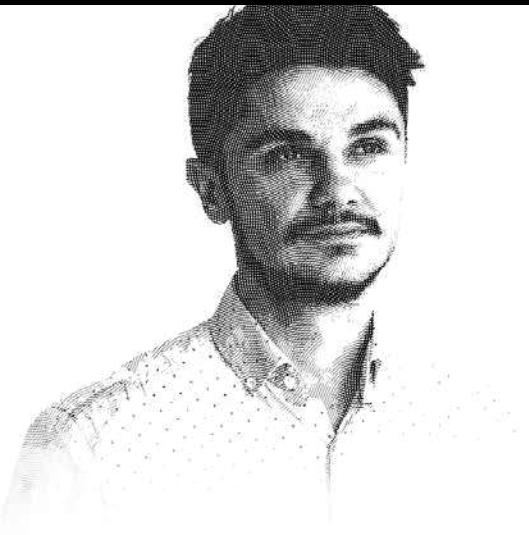
Županov je primijetio da onaj koji se ističe nad grupom biva unas kažnjen, a ne nagrađen. Prije sedam godina hrvatski sociolozi su empirijski dokazali da je egalitarni sindrom izrazito prisutan u Hrvatskoj, a najviše u slavonskim županijama, gdje sam i odrastao.

Druga fraza je bila još bolnija. "Da sam bar" najčešće sam čuo od starijih ljudi koje su nostalgično gledali na svoj život. Bilo im je žao što nisu živjeli i radili što su htjeli. Kad bi ih pitao "Zašto?", odgovori bi bili slični. Nitko se nije htio isticati da ga drugi ne bi sudili. Nevoljko se gledalo na išta drugačije, kreativno ili novo. Nije se smjelo "praviti pametnim" i zato sada misle "Da su bar".

Ja ne živim tako.

Dosad sam pokrenuo tri startupa od kojih su dva živa i zdrava. Jedan je manji i služi mi kao izvor pasivnog prihoda. Drugi je Spiritus, koji je nedavno primio značajnu investiciju i raste. Prije toga sam radio kreativna rješenja za tvrtku koja generira nekoliko stotina milijuna kuna dobiti. Sve ovo nisam započeo kao programer, ekonomist, prodavač ili marketingaš.

U Slavonskom brodu završio sam Srednju medicinsku školu.



Dino Jerković, apsolvent filozofije, osnivač i direktor Spiritusa

Od mene se očekivalo da budem jedan od prvih lječnika u obitelji. Ja sam odlučio upisati Filozofski fakultet - sociologiju i filozofiju. Sjećam se kako su me svi u obitelji tjednima pokušavali razuvjeriti i pokazati mi kako "oni" znaju što je najbolje za mene. Ali ja nisam htio žaliti i ne okušati se u onome što stvarno želim. Htio sam biti pisac.

Na fakultetu sam filozofijom upoznao sebe, a sociologijom i ljude oko sebe.

Svakog dana proučavao sam što i zašto drugi rade. Pratio sam rad najboljih kolega. Razmišljaо sam kako napraviti nešto drugačije, a da ujedno pomogne drugima. Jer kad se već "pravim pametan", onda nisam htio ni studirati kao drugi.

Ubrzo sam kao predsjednik fakultetskog sociološkog kluba organizirao najveću studentsku konferenciju u povijesti kluba gdje nas je u tri dana posjetilo preko 1500 ljudi. Nakon toga kreirali smo prvi neprofitni studentski portal "S-Misao" gdje je svaki student u bilo kojem trenutku mogao napisati članak ili recenziju.

Portal se nažalost nije pokazao uspješnim, ali me iskustvo razvoja naučilo kako se od obične ideje mogu izgraditi novi tehnološki proizvodi.



## NE KODIRA, STUDIRAO JE FILOZOFIJU, A IMA DVA USPJEŠNA STARTUPA



BROJKE POTVRĐUJU

# 400.000 €

INVESTICIJE PRIMILA HRVATSKA PLATFORMA  
ZA ČUVANJE I KREIRANJE DIGITALNIH  
USPOMENA NA VJEČAN NAČIN, SPIRITUS

Nedugo nakon toga sam s prijateljima pokrenuo startup '4real'. Cilj je bio razviti društvenu mrežu preko koje bi se ljudi povezivali uživo kroz sport. Projekt smo pažljivo razvijali više od godinu dana. Nakon svega toga smo ga lansirali, i onda brzo zatvorili. Nismo imali ni korisnike ni novac da projekt održimo pa smo krenuli dalje.

Tek kasnije shvatio sam koliko je to bila dobra odluka.

**B**io sam prisiljen pronaći posao. Obožavao sam proces razvoja tehnoloških proizvoda, ali nisam bio niti programer, niti dizajner pa nije bilo lako ući u tu industriju.

Unatoč tome otišao sam na JobFair 2019. i tamo upoznao ekipu iz tvrtke minus5. Rekli su mi da sam ih iznenadio kako - pomalo ludo - ulazim u nove ideje. I tako sam postao njihov kreativni menadžer sa svom slobodom ovog svijeta da im pomognem biti kreativniji.

Bilo je to jedno od najljepših iskustava u mom životu. Oko mene su bili predivni i genijalni ljudi koji su bili spremni poslušati moje prijedloge. Na temelju nekih od tih ideja napravili smo igre koje je koristilo preko 20.000 plaćenih korisnika, projekte gdje su korisnici donirali preko 300 tisuća kuna i društvene mreže koje su imale dvostruko više interakcija od svih konkurenata iz industrije zajedno.

Tada sam došao na ideju da napravim novi, vlastiti startup. Imao sam brojna poznanstva iz projekta S-Misao. Ideja je bila platiti najboljim studentima da kod kuće snime pripreme za maturu i onda takve pripreme prodavati maturantima po povoljnim cijenama. Tako je nastao moj vlastiti Udemy za državnu maturu, Top Matura. Stvorio sam startup koji nije samo donosio prihod već je i pomagao ljudima.

KOLUMN  
A



## 1500

LJUDI rekordna broja posjetitelja u tri dana na najvećoj konferenciji socioološkog kluba Filozofskog fakulteta u Zagrebu dotad

## 20.000

PLAĆENIH KORISNIKA imale su igare na kojima je u tvrtki minus5 radio Jerković kao kreativni menadžer

Nedugo zatim došao sam na ideju za idući startup, za Spiritus.

S najboljim prijateljem slušao sam slavonsku pjesmu Andrija Čordaš i pomislio kako je predivno da tako običan čovjek ima pjesmu o svom životu.

Pitali smo se koliko ima običnih ljudi iz sela i gradova koji nemaju pjesme o sebi, a da su živjeli itekako lijepim životom. Tako smo došli do Spiritusa - platforme za čuvanje i kreiranje digitalnih uspomena na vječan način.

Kroz Spiritus svaka osoba koja je ikad živjela može imati vlastitu životnu priču, kao Andrija Čordaš. Ideju sam odmah ispričao ekipi s kojom sam radio '4real' - i krenuli smo u razvoj! Godinu i pol dana kasnije dobili smo 400 tisuća eura investicije.

Mlad sam i vjerujem da još puno tog trebam naučiti, ali iskreno vjerujem u jedno - pravi se pametan/a! Ako se i bojiš odvažiti prema nečemu što strastveno voliš, naglašavam 'pliz' - pravi se pametan/a - jer onda nikad nećeš misliti - da si bar!



Prvi hrvatski digitalni novčanik

## Aircash inovacija

- Besplatna aplikacija
- Jednostavno slanje i podizanje novca
- Inovativne usluge i update gotovine
- Aircash Marketplace - veliki broj usluga na jednom mjestu



SVE BITNO PLATI JEDNIM KLIKOM



[www.aircash.eu](http://www.aircash.eu)

=aircash=



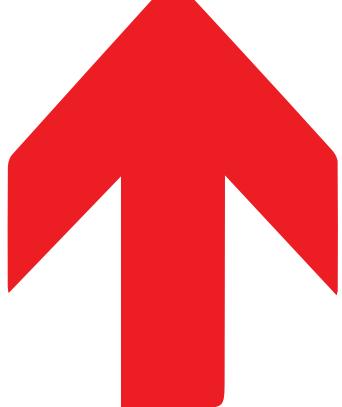
## Aircash Mastercard prepaid kartica



**Prihvaćena u cijelom svijetu  
i savršeno sigurna za sva plaćanja**

- **Kupi bez papirologije**
- **Bez mjesечnih troškova**
- **Najjednostavnije upravljanje i kontrola troškova**
- **Jedan Aircash, pet kartica**  
- na svakoj od njih dnevni i mjesечni limit

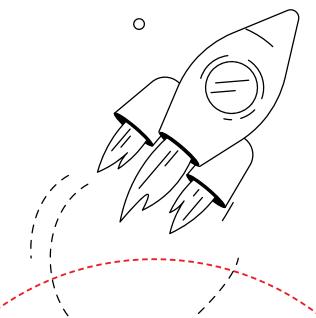
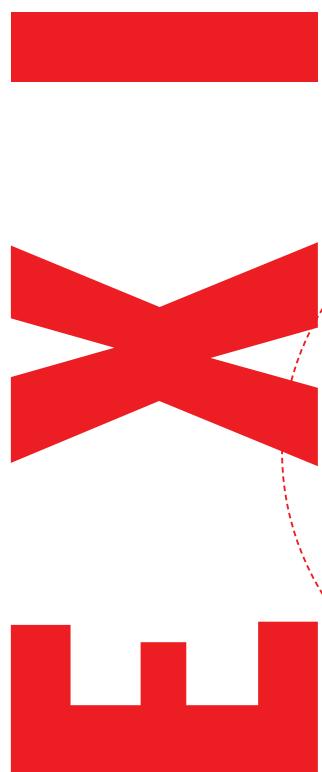
**AIRCASH MASTERCARD PREPAID  
KARTICA KOJA TI OLAKŠAVA ŽIVOT**



POJAVILI  
SE IPO-İ,  
ALI MNOGI I  
DALJE BIRAJU  
PRODAJU



## U HRVATSKOJ



56%

ispitanika tvrdi da je  
najbolji exit prodaja  
strateškom partneru

PIŠE: KARLA ZUPIČIĆ

**N**e teže svi startup founderi exitu, jer neki radije ostavljaju svoju tvrtku budućim generacijama u obitelji. Ali oni koji se za to odluče, žele 'izaći' uz što bolje uvjete i po što boljoj cijeni. U 2021. godini bilo najviše exita od 2017. godine, ukupne ostvarene vrijednosti od čak 421 milijarde eura.

Prema podacima s DEEP Startup Ecosystem Conference koja se u listopadu 2021. godine održala u Essenu, top tri grada u Europi po broju exita od 2018. do 2020. su London, Essen i Stockholm, dok je najveći rast njihova broja u Manchesteru i Oslu. Ono što Europu razlikuje od ostatka svijeta je to što se samo 0,2 posto europskih tvrtki odlučilo se za IPO.

### NE NUŽNO JEDNOROG

U Hrvatskoj se najviše priželjuju IPO-i Infobipa i Rimac grupe. Oni potiču na sve češću raspravu o exitima, čak mnogo više nego kad je unazad zabilježen prvi veliki exit. Prije točno 16 godina, krajem svibnja, osnivač i direktor Iskona objavio je da je prodao svoj startup za 100 milijuna kuna Hrvatskom telekomu. Od tada do danas mnogo se toga promjenilo, a najviše u iznosima po kojima se startupi danas prodaju. Aktualni rekord drži



RANKO ŠUVAR / CROPIX

Sebastian Popović, suosnivač i izvršni direktor startupa Zipato na IPO-u SmartRenta na NYSE (lijevo; sivo odjelo) i Nikola Dujmović, većinski vlasnik i predsjednik uprave SPAN-a (góre)

Nanobit koji se prodao za gotovo milijardu kuna, a zadnji veliki exit je onaj agencije FIVE za 250 mil. kn.

Kako bismo doznali kako se na exite danas gleda u Hrvatskoj razgovarali smo s osnivačima startupa, investitorima, tvrtkama koje grade i prodaju startup tvrtke, kao i osnivačima koji se pripremaju za exit i onima koji su kroz njega već prošli. Rezultati blic ankete Startup Reporta ukazuju da većina ne misli da svaki startup treba težiti tome da postane jednorog.

Nenad Bakić, osnivač startupa Moj posao s kojim je napravio uspješan exit i danas jedan od najaktivnijih hrvatskih investitora, kako na Zagrebačkoj burzi tako i u startupe, kaže da su jednorozi, kako i ime kaže, jako rijetki i neočekivani.

- Čar poduzetništva je stvaranje, a element sreće je jako velik. Zbog naravi mrežne ekonomije malo više znanja ili sreće može značiti nesrazmjerno veći uspjeh. Stvoriti održivu kompaniju je već veliki uspjeh - smatra Bakić.

Jerolim Dragojević, suosnivač i direktor Martian & Machinea, najuspješnije hrvatske venture building agencije u čije je startupe investirano više od 100 milijuna eura, stvari pak postavlja drugačije.

- Tipični venture case u koji ulazu VC-i mora imati potencijala vratiti cijeli early-stage fond za investitora. Ako osnivači ne razmišljaju na taj način ili se ideja ne da skalirati u jednoroga, onda to nije ono u što VC-i ulazu i što će ih uvjeriti. Ako founderi ne žele tipičnu VC investiciju, onda ne moraju imati taj cilj – naglašava.

Većina smatra da je najbolje napraviti exit prodajom udjela strateškom partneru. Drugi najčešći odgovor je prodaja cijelog biznisa.

## Prvi hrvatski tech IPO-i

Iako su hrvatski primjeri izlaska tech tvrtki na burzu rijetki, nije da ne postoje. Span nije startup, ali je jedan od tri najveća izvoznika softvera. Izlaskom na Zagrebačku burzu ponudio je 578.000 dionica ili 29,5 posto udjela na prodaju - i sve je razgrabljeno - i Span je time dobio 101,2 milijuna kuna kapitala. To je prvi veliki IPO neke tech u Hrvatskoj unazad dva desetljeća i prvi nekog domaćeg softveraša. Ali samo u Hrvatskoj. Drugi veliki primjer, a o kojem se u široj javnosti baš i ne zna je IPO tvrtke SmartRent na Njujorškoj burzi prošle godine. Na tom se IPO-u, na balkonu NYSE-a fotografirao i Sebastian Popović, suosnivač i direktor hrvatskog startupa Zipato. Taj je startup 2020., odnosno godinu prije preuzeo hrvatskog igrača koji se bavi razvojem rješenja za pametne domove - Zipato, odnosno poslovni subjekt pod kojim posluje, zagrebačku Tri plus grupu. Preuzimanje je provedeno u tajnosti, a u ekosustavu se naglaša da je zapravo bila riječ o spajanju iz čega se može zaključiti da je Popović vjerojatno prvi hrvatski osnivač koji je slavio na Njujorškoj burzi.

# 101.2 mil. kn

PLATILI SU INVESTITORI NA  
ZAGREBAČKOJ BURZI ZA  
578.000 DIONICA SPANA



## Ključno za uspjeh exita\*

1. Pravi osnivači
2. Biti na pravom tržištu
3. Imati dobar proizvod

\*Rezultati ankete

- Realno, samo je potpuni exit pravi exit. Sve ostalo je investicija ili vodi gubitku kontrole nad kompanijom - smatra Stevica Kuharski.

Nanobit je u Hrvatskoj najčešća asocijacija na najbolji exit. U našoj anketi spomenut je nekoliko puta. Podsjetimo, u rujnu 2020. godine švedski izdavač računalnih igara Stillfront Group preuzeo je Nanobit za 125 milijuna eura, odnosno gotovo milijardu kuna. Bila je to najveća akvizicija ne samo nekog domaćeg startupa već i dosad najveća akvizicija u cijeloj hrvatskoj IT industriji.

Kako su nam pojasnili u ekosustavu, osnivači Nanobita Alan Sumina i Zoran Vučinić, dobili su više od 100 milijuna eura od tog exita. Dio naših sugovornika uvjeren je da više ne bi dobili i da su najvećeg hrvatskog proizvođača mobilnih igara izlistali na burzi. Upravo zbog toga, exit Nanobita, opisuju kao 'unicorn deal'.

Alan Sumina, suosnivač i direktor Nanobita vrlo je zadovoljan i rezultatom exita, a posebno zbog tajminga.

- Ako pogledamo sadašnji trenutak onda vidimo da su valuacije tehnoloških tvrtki značajno niže nego prije dvije godine. Što se tiče Nanobita, on je sada u konzorciju od 22 tvrtke ipak snažniji igrac na tržištu koje se ubrzano okrupnilo. Jedan od vrlo konkretnih benefita naše prodaje je ugovor koji smo dobili s Netflixom i koji nikako ne bi mogli dobiti samostalno - otkriva Sumina.

Navodi da su pregovori trajali oko pola godine, a da je glavnina posla održana u manje u 2 mjeseca.

- Međutim, prije ovog uspješnog exita imali smo i neke pokušaje razgovora o prodaji koji su završeni neuspjehom. Zapravo većina M&A dealova se ne zatvori, pa čak i kada mislite da sve ide savršeno - kaže Sumina.

Suminini najvažniji savjeti mladim founderima su da imaju realna očekivanja pri planiraju exita i da obavezno angažiraju savjetnike koji će biti posrednici između njih i kupca.

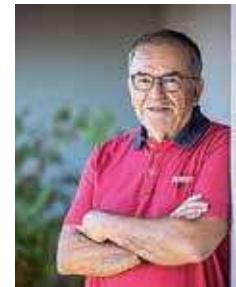
- Mi smo znali direktno pregovarali s kupcima, ali to se uvijek ispostavilo kao čisti gubitak energije, živaca i na kraju novaca - ističe Sumina

Pojašnjava da ozbiljni kupci znaju da proces mora biti vođen profesionalno ako je interes da se deal zatvori.

- Ako nema interesa da se zatvori, nego da se izvuku neke informacije vaše tvrtke u tom slučaju će izbjegavati savjetnike, ali moj savjet je da je takve kupce najbolje izbjegavati - naglašava te savjetuje osnivačima da svoje tvrtke vode uredno i da uredne međusobne odnose i želje, ako planiraju exit. Sve ostalo, pojašnjava, može se srediti 'u hodu'.

### POTVRDA USPJEHA

Imati dobar proizvod, biti na pravom tržištu, pronaći pravog investitora i prave ulagače ključne



### Kada sam prodao tvrtku koju sam gradio četvrt stoljeća bio sam tužan

Dana kada je prodao svoju tvrtku IN2, Ante Mandić se jako dobro sjeća jer je to bio njegov exit iz tvrtke koju je "stvarao i za nju živio 25 godina".

- Gotovo pola dana proveo sam kod javnog bilježnika potpisujući svaku od više stotina stranica Ugovora, a osjećao sam neizmjernu tugu koja se održala mjesecima iza tog dana. Ne depresiju ili beznadnost, već čistu tugu - govori i nastavlja:

- IN2 je u tih četvrt stoljeća postao moj ne samo radni, već osobni identitet. Važan dio mene je zauvijek nestao.

U tim trenucima, kaže, nije znao što će raditi dalje i hoće li nešto uopće raditi, a exit mu je posebno teško pao zbog djelatnika u tvrtki.

- Imao sam osjećaj da je prodaja pogrešna odluka i da izdajem i prodajem ljudi koji su sa mnom godinama stvarali tvrtku, s kojima sam uspješno prošao kroz sve izazove s kojima smo se susretali. A bilo ih je jako puno - kaže Mandić.

Ante Mandić,  
osnivač i bivši  
vlasnik IN2

Nenad Bakić, osnivač i bivši vlasnik MojPosao (lijevo), Jerolim Dragojević, direktor Martian & Machinea (lijevo dole) i Damir Sabol, osnivač i bivši vlasnik Iskona (dole)



NEJA MARKIČEVIĆ / CROPIX

## Prodaja startupa je dugotrajan proces za koji se priprema od početka, a često traje i koju godinu nakon objave exita

### U pozadini najvećeg exita u Hrvatskoj: Pripreme i provedba trajali godinama

Kada smo Alana Suminu iz Nanobita pitali kako se osjećao dan nakon exita, sve je stalo u jednu riječ – umorno.

-Cijeli proces je dosta naporan za foundere, u emocionalnom i psihičkom smislu, pa se nakon što konačno sve bude gotovo jednostavno želite dobro odmoriti. S time da nije nikad baš kompletno gotovo. Nije to sada jedan dan kada je sve sredeno, nego obično još ostane puno posla koje je potrebno srediti naknadno – objašnjava Sumina. Dodaje kako je bitno definirati što se smatra danom exita jer je exit više proces, koji nekad traje i godinama, nego jedan konkretni dan.

- Novac najčešće sjedne kasnije, u našem slučaju tri tjedna kasnije nakon potписанog ugovora. Osim toga, skoro dvije godine od akvizicije, još uvijek smo marljinski vlasnici i imamo dionice tvrtke matične tvrtke te smo na funkcijama na kojima smo bili i prije akvizicije – otkriva.



Alan Sumina, suosnivač i bivši suvlasnik Nanobit

su tajne za pripremu uspješnog exita, doznali smo u našoj anketi.

Nenad Bakić kaže da je najbolja preporuka mladim osnivačima da stalno vode kompaniju 'kao da je za prodaju', ali da odgode prodaju koliko je moguće.

- Važno je da vjeruju u svoj uspjeh. 'Kao da je za prodaju' znači da je toliko dobro posložena da oni mogu sutra predati ključeve i otići - kaže Bakić.

Dodaje da poduzetnici mahom ne rade exit zbog novca nego uspjeha. Zvuči identično, ali, pojašnjava da nije.

- Exit znači konačnu valorizaciju, odnosno potvrdu da si napravio nešto vrijedno i održivo, i to obično nakon barem pet, a češće deset ili 15 godina u kojima si praktički posvetio svoj život nekom pothvatu – kaže Bakić.

Njegov mu je exit ostao u lijepom sjećanju.

- Za mene je to bilo naročito dobro iskustvo jer investitori, kad su vidjeli u kojem je stanju kompanija, nisu tražili da ostanem uobičajene tri godine, nego su me nakon tjedan dana pustili da odem, a nakon dva tjedna tražili da pristupim njihovom međunarodnom upravljačkom odboru, pa sam ubrzo imao prilike razmatrati iduću akviziciju – u Vietnamu! - prisjeća se.

Za uspjeh tvrtke, i uspješan exit, posebno važnim smatra zamjenjivost na svim razinama jer svaka osoba koja slovi za nezamjenjivu zapravo šteti tvrtki.

- Tek kad je osoba zamjenjiva može posvetiti vrijeme svom napretku. Oni koji se boje biti zamjenjivi jer da će tada biti zamijenjeni trebaju otići iz kompanije - dodaje.

### DUGOTRAJAN PROCES

S tim se slaže Ante Mandić, osnivač softverske tvrtke IN2 koju je 2018. preuzeo kanadski Constellation Software. Onima koji se odluče za odlazak iz firme savjetuje da naprave plan kojim bi osigurali da tvrtka može funkcionirati bez njih što uključuje brigu o zaposlenicima i klijentima te da s takvim pripremama započnu najkasnije godinu dana unaprijed. On naglašava da je važan dio uspješnog exita izbor načina na koji će se izaći iz posla.

- Nažalost, u ekonomskom okruženju u kojem smo poslovali, a i danas poslujemo, nemamo baš previše izbora i prodaja je najčešći oblik exita. Budući da je većini osnivača to prvi exit, a serijski poduzetnici kakve srećemo na zapadu su rijetki, mislim da bi trebali uzeti savjetnika - poručuje.

Prodaja je u tom trenutku u njegovu slučaju, kaže, bila jedini mogući model. Sam exit trajao je manje od šest mjeseci, što smatra iznimno kratkim vremenom s obzirom na to da je IN2 tada bila grupa od 12 tvrtki s preko 600 ljudi iz zemalja regije.

- Bio sam zadovoljan postignutim rezultatima jer je tvrtka ostala samostalna unutar velike svjetske grupacije, nije se mijenjalo ime niti osnovne značajke poslovanja. Imao sam osjećaj da sam time zaštitio ljude koji su radili u sustavu i klijente. Cijena mi u niti jednom trenutku nije bila važan činilac u donošenju odluke već budućnost tvrtke - kaže Mandić i naglašava da mu je budućnost tvrtke bila važnija od cijene.

Serijski startup poduzetnik Ivan Klarić stoji iza osnivanja Superologija, nekadašnjeg Score Alarma kojeg je prodao Superbetu. Kaže da je zadovoljan s tim exitom zbog osjećaja da je napravio "win-win deal" koji će omogućiti ljudima, proizvodu i firmi rast kakav inače ne bi bio moguć.

- Akvizirao nas je jedan od klijenata, Superbet grupa, omogućivši nam gotovo idealne uvjete za daljnji razvoj i usavršavanje naših proizvoda i karijera. Odluka se pokazala izvrsnom, vrijednost Superbeta se od tada najmanje upeterostručila, Superbet je postao 'unicorn', a tim Superologya, odnosno bivšeg Score Alarma, ostao je gotovo cijeli na okupu i do danas se gotovo udeseterostručio, razvijajući data i social betting platformu te nativne aplikacije u okviru Superbet grupe - otkriva Klarić.

Prisjeća se da je Superbet postao njihov klijent još u zimu 2016. te su u tom odnosu proveli jednu godinu.

- Nakon što su se uvjerili da imamo najkvalitetnije i najinovativnije mobilno rješenje u industriji i da smo to isto sposobni isporučiti Superbetu, proces akvizicije je postao formalnost i sve se jako brzo odigralo - kaže.

Klarićev savjet mladim startupovcima je jasan: "Razviti najbolji proizvod, biti najbolji u nečemu! To je jedini siguran put."

Dodaje kako je 2012., kada su osnovali tvrtku, bilo puno jeftinije ući su softversku industriju, jer tržište nije bilo toliko zasićeno, a svijet je bio otvoreniji za novitete.

- Danas prolaze samo izvrsni i razvoj je daleko skuplji nego prije deset godine. Zbog toga je važno za foundere da što ranije krenu putovati, širiti mrežu kontakata i nauči fundraising. Više toga, manje stvaranja vlastitih projekcija svijeta i biznisa iz Hrvatske i putem Facebooka - savjetuje ovaj uspješni poduzetnik koji danas dosta vremena provodi u Kaliforniji.

## NAJČEŠĆE AKVIZICIJA

Direktor Bornfighta i Mediatoolkita Ivor Bihar vjeruje da uspješnom exitu svakako moraju prethoditi poslovni rezultati koji će potaknuti interes potencijalnih kupaca. Potrebna je minimalno tehnologija ili proizvod koji netko želi kupiti tvrtku.

- Uvijek savjetujem osnivačima da se primarno



MARKO MIŠČEVIĆ / CROPIX

Ivor Bihar, direktor venture building tvrtke Bornfight (gore), Filip Stipaničić, partner Lean Startup Croatia (desno gore) i Vedran Blagus, principal South Central Venturesa (desno)

## Pravo vrijeme za prodaju?

**33,3%**

Nema ga

**33,3%**

Ima ga



RANKO ŠUVAR / CROPIX

Mirna Marović, direktorica VentureXchangea i predsjednica CVCA (gore)  
i Stevica Kuharski,  
principal Fil VC fonda Fil Rouge Capitala (desno)



GORAN MEHKEK / CROPIX



IVANA NOBILO / CROPIX



BILJANA BLIVAJIS / CROPIX



**Ne moraju  
svi startupi biti  
jednorazi, jer u  
magičnoj šumi  
startupa postoje i  
druge životinje bez  
kojih jednorazi ne  
mogu živjeti**

Albert Gajšak,  
osnivač i direktor  
CircuitMessa

**Mislim da osnivači  
koji rade exit moraju  
gledati interese  
kompanije, zaposlenika  
i kupaca pa je idealno  
vrijeme za exit onda  
kad founder osjeti da  
to treba napraviti**

Tomislav Car,  
osnivač i direktor  
Productivea

# 5,5 mil. \$

**IZNOS ZA KOJI JE INDIJSKI OYO  
PREUZELO HRVATSKI DIRECT BOOKER**

fokusiraju na razvoj tvrtke, a tek sekundarno na pripreme za exit. Treba pripaziti da se pazi na sve uvjete akvizicije pri čemu je svakako najbolje potražiti adekvatnu pravnu i finansijsku pomoć. Nekada se prilika za exit dogodi neočekivano i tada zahtjeva puno operativnog posla. Bitno je svoju tvrtku ne previše uspoređivati s drugim exitima jer je svaki specifičan - poručuje Bihar.

Kaže da se prodaja ne događa preko noći. U pravilu traje minimalno nekoliko godina.

- To je stoga što je najčešći oblik exita akvizicija, a one često podrazumijevaju ostanak foundera i ključnih ljudi u startunu još dvije do tri godine nakon prodaje – upozorava Bihar.

Ali, pojašnjava, da postoji i nekoliko dodatnih vrsta exita.

- Još jedna verzija je kad netko želi kupiti tvrtku primarno zbog tima/zaposlenika. Svakako je jedna od najpoželjnijih odlika startupa u očima kupaca skalabilnost. Kupci startupa vrlo često su njihovi veći konkurenti, akvizicija im je u tom slučaju interesantna zbog akviziranja tima, širenja tržišta, ... Osim konkurenčije, kupac nekad može biti PE fond. Treća opcija je izlazak na burzu - nabrja Bihar.

IPO ili izlazak na burzu rijedak je izbor za exit među hrvatskim startupima. Primamljivija im je akvizicija.

- Doduše nismo imali jako puno exita dosad, ali datiraju skroz od MojPosao ili Iskona. Odlično je što su ti pioniri domaće startup scene i danas vrlo aktivni i dalje su razvijali i ulagali u nove tvrtke. Jedna odlična prednost velikih investicija i exita je što nas kao zajednicu i naciju odlično predstavljaju na globalnom tržištu. Neki dodatni primjeri exita su IN2, Superology, Five, Nanobit, ... - navodi Bihar.

Iako su exiti relativno nova tema među hrvatskim startupima, neki lokalni VC-i u tome imaju mnogo iskustva.

Vedran Blagus, principal South Central Venturesa, VC fonda u koji je uložila Republika Hrvatska, otkriva kako je to investicijsko društvo kroz svoja prva dva fonda napravilo dosad više od deset exita.

- Za sada smo zadovoljni postignutim rezultatima i cijenom. Po benchmarku europskih VC-eva, mi smo u gornjoj polovici VC-a po povratu investicija, no naravno da svakim danom težimo biti bolji te povećati vrijednost kako našim investitorima, tako i našim portfolio kompanijama i njihovim osnivačima i zaposlenicima - pohvalio se Blagus.

Hrvatsko-britanski startup Cognism apsolutno je najznačajnija investicija ovog društva. U zadnjoj investicijskoj rundi dosegnuo je tržišnu vrijednost od 450 milijuna dolara i na najboljem je putu da postane prvi jednorog iz portfelja nekog lokalnog VC fonda.

**Opširnije na webu:**  
[www.novac.jutarnji.hr/novac/startup-report](http://www.novac.jutarnji.hr/novac/startup-report)

# JOSIPA MAJIĆ PREDIN

**Dobrodošli u 2030: Nemate vlasništvo nad ičim, ali nikad niste bili sretniji. Za dio sreće pobrinut će se pružatelji pretplata, a za dio mi**

**B**MW je u srpnju 2022. najavio pretplatu za grijana sjedala u iznosu od 18 dolara za tržišta kao što su Ujedinjena Kraljevina, Njemačka i Novi Zeland. Nije riječ o izoliranom slučaju nego o cjelevitoj promjeni paradigme za potrošačku ekonomiju.

Preplate više nisu rezervirane samo za filmove, serije i knjige - danas su prodrle u osiguranje, automobilsku industriju, tekstilnu pa čak i prehrabenu.

Prema TechCrunchu, tržište pretplata udvostručuje se u prihodu iz godine u godinu, a prema Gartneru će do kraja 2023. godine čak tri četvrtine svih potrošačkih brendova nuditi neku vrstu usluge ili proizvoda temeljenu na preplatničkom modelu. Procjenjuje se da prosječan potrošač u EU troši oko 150 eura mjesечно na preplate te da će čitava ekonomija pretplata u Uniji u narednih nekoliko godina doseći vrijednost od 350 milijardi eura.

Postavlja se pitanje kako to da sve tvrtke odjednom nude neki oblik preplate.

U Revetu smo analizirali tržište i došli do spoznaje da se ne udvostručuje samo volumen preplate na Netflix i Spotify, odnosno samo u industriji zabave, već da su prednosti preplate prepoznale tvrtke iz mnoštva drugih industrija.

Vidjeli smo da se mnoge tvrtke okreću modelu preplate kao novom pa i primarnom izvoru prihoda.

Glavni razlog je što su kompanije prepoznale da potrošači daju prednost preplatničkim uslugama zbog njihovog 'pay-as-you-go' pristupa plaćanju koji je prilagođen korisnicima.

Taj pristup temelji se na jednostavnom principu, dobrom za korisnika: umjesto velike uplate unaprijed, korisnik plaća mali mjesecni iznos tj. mikrotransakciju, koja je psihički lakša za prosječnog potrošača. Taj je pristup dobar i za tvrtke koje nude preplatu: korisnik uslugu plaća prije nego je upotrijebi, a ne može je koristiti više od onoga što je platio - taj princip i nije toliko nov.

Primjerice, prilikom odabira ugovora u mobilnoj telefoniji čak sedam od 10 korisnika bira model 'pay-



Josipa Majić Predin, suosnivačica i starja potpredsjednica za strategiju i komunikacije Revuta

as-you-go'.

Tvrtkama je to dodatno zanimljivo i zbog njihove tržišne vrijednosti.

Kompanije koje prihod stvaraju kroz preplate mogu lakše predvidjeti svoje buduće prihode i stoga ih investitori više vole. Postižu veće multiple pri valuatorici. Tržišne kapitalizacije za SaaS kompanije su trenutno 6-8 puta u odnosu na godišnji prihod. Multiple su toliko velike unatoč pojavi negativnih trendova u gospodarstvima brojnih država.

Dakako, imaju preplate i drugu stranu. Mogućnost besplatnog probnog razdoblja ili free trial većini izgleda jako primamljivo, mnogi ga vole iskoristiti, ali ih kasnije često dovede u nepriliku iz niza razloga.

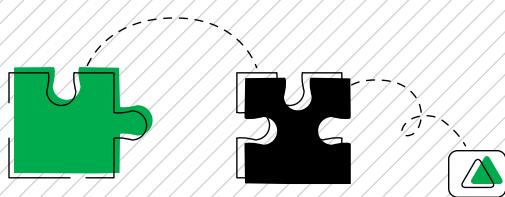
Pripadnici Generacije Z i milenijci preferiraju preplate više od prethodnih generacija. U pravilu zato što ne žele ili nemaju kupovnu moć za kupnju imovine i usluga. Zato se jednostavna repetitivna plaćanja pojavljuju u osiguranju, telekomunikacijama pa i zabavi i kupovini.

Rezultat je zanimljiv paradoks. Broj korisnika koji plaćaju usluge preplate veći je od broja aktivnih

**DO KRAJA 2023. ČAK 75%  
BREDOVA PONUDIT ĆE  
NEKU VRSTU PRETPLATE**



BROJKE POTVRĐUJU



# 350.000

AKTIVNIH I VERIFICIRANIH KORISNIKA IMA REVUTO



korisnika koji stvarno koriste usluge za koje plaćaju preplate.

Puno toga utječe na to, uključujući korisnike koji smatraju da je otkazivanje preplate sve teže i dugotrajnije ili zato što su zaboravili da su se uopće preplatili. Puno potencijalnih zamki može zateći korisnika koji se odluči na preplatu pa promijeni mišljenje.

**K**ompanije najčešće skrivaju link na kojem piše "otkaži preplatu". Često treba mnogo i znanja i vremena da se nađe kako i gdje se može otkazati preplata. Mnoge kompanije igraju upravo na to. Nadaju se da će korisnici izgubiti volju i odustati od otkazivanja preplate.

Nude, također, besplatno probno razdoblje u nadi da će korisnici zaboraviti ga otkazati, a mjesечni računi za preplate se samo - gomilaju. Zato je novim generacijama dobrodošla pomoć u upravljanju nepredvidivim i složenim novčanim tokovima koje donose preplate.

Neki o tome znaju mnogo. Primjerice, tradicionalne banke itekako su svjesne ovog problema. Međutim, one nemaju interes to rješiti. Neobanke pak tek se počinju suočavati s ovim izazovom. Monzo i Revolut imaju neke mogućnosti, ali one su vrlo bazične. Iako time podižu svijest o problemu, to zapravo ne pomaže potrošaču da bolje upravlja svojim novcem.

Upravo je to ono na čemu radimo u Revutu. Način na koji Revuto platforma upravlja preplatama zapravo omogućuje korisniku da dobije pristup svim svojim uslugama. Može pratiti svoje probne, besplatne preplate, kao i one preplate koje redovito plaća. Dajemo moć korisniku: da odobri, pauzira ili blokira plaćanje preplate. Tako korisnik preuzima kontrolu u svoje ruke nad vlastitim novcem u virtualnom svijetu - i u tome već uživa 350.000

PARTNER PROJEKTA

# 350 mlrd. € 150 €

procjenjena  
vrijednost  
ekonomija  
preplata u EU za  
nekoliko godina

prosječna mjesечna potrošnja na preplate u EU

aktivnih i verificiranih korisnika.

Revuto je time postigao još nešto: globalno smo unaprijedili cijeli finansijski sustav zasnovan na preplatama, jer ovako jednostavno upravljanje preplatama ne nudi nitko drugi.

Kao što je World Economic Forum 2016. godine napisao u jednom tweetu: "Dobrodošli u 2030. godinu - nemate vlasništvo nad ičim, ali nikad niste bili sretniji!"

Moje je mišljenje da će se za tu sreću tek djelomično pobrinuti pružatelji preplate, a drugim dijelom alati za njihovu kontrolu, poput našeg Revuta.



# FINANCIJSKA USLUGA, A OMILJENA: KAKO TO DA JE DOLAZAK STRIPEA ODUŠEVIO STARTUPAŠE?

PIŠE: GORDANA GRGAS



# K

ad je u drugom tromjesečju 2022. američki servis Stripe postao dostupan i u Hrvatskoj, mnogi u domaćoj startup zajednici oduševili su se. To vjerojatno ne čudi jer, kako ocjenjuje

osnivač i direktor Productivea Tomislav Car, u pitanju je "najveća, najjednostavnija i najkvalitetnija svjetska platforma za naplatu preko kreditnih kartica i poslovanje putem Interneta".

Productive, tvrtka spin-off Infinuma, ima pravno sjedište u SAD-u. Car tumači da je to stoga što su htjeli koristiti najbolje i najmodernejše alate na svijetu, one koji su obično dostupni samo američkim kompanijama. To je uključivalo i Stripe.

Dodataj kako su htjeli imati i okvir u kojem mogu jednostavnije izdavati opcije na dionicu (engl. stock-options) zaposlenicima, kao i potencijalno primiti investicije. Na pitanje zašto je sam Stripe popularan, odgovara: "Jednostavan je, brz, siguran i vole ga developeri. A danas je jako bitno to što developeri vole."



## BROJKE POTVRĐUJU



**1,5 milijuna dolara** prikupio je preko Kickstartera i Indiegoga hrvatski startup CircuitMess



**300 posto** skočio prihod Productive unazad dvije godine



**50 tržišta** pokriva svojom prodajom preko weba osječki startup Orqa

## DEVELOPERSKA MAZA

- Uglavnom, situacija je takva da svaka Internet kompanija koja je zadnjih godina pokrenuta u Silicijskoj dolini vrlo vjerojatno koristi Stripe kao svoju osnovnu infrastrukturu naplate - objašnjava Car.

Pojašnjava da se uz Stripe vežu i neke druge usluge koje su firmama korisne, primjerice Stripe Capital koji daje tvrtkama brze kredite za poslovanje na bazi par klikova.

- Nema skupljanja papirologije i čekanja mjesecima. Također, tu je i Stripe Atlas koji vam omogućava da potpuno online otvorite američku kompaniju i bankovni račun - nabroja Car.

Inovator Albert Gajšak, osnivač i direktor CircuitMessa, hrvatskog startupa koji oko 45 posto prometa ostvaruje u SAD-u, također je prije par godina tamo otvorio tvrtku, paralelno s hrvatskom. Kaže nam da je već koristio usluge Stripe Capitala. Smatra ih odličnom opcijom.

- Stripe softverski promatra koliko transakcija obrađujete svaki mjesec i onda vam automatski odobri kredit koji možete uzeti jednim klikom. Mi smo preko prodaje koju ostvarujemo preko te svoje američke firme u samo nekoliko mjeseci transakcija dobili veći i povoljniji kredit nego što bismo dobili od bilo koje hrvatske banke. Banke su u Hrvatskoj, ali i EU iznimno konzervativne i neće davati novac startupima, to im je jako rizično - kaže Gajšak.

## FINANCIJSKI TAKMAC

Tomislav Car iz Productivea navodi da mu dolazak Stripea signalizira da se Hrvatska približava top klasi zemalja za pokretanje biznisa.

- S druge strane, ovo će sigurno zaoštiti konkurenčiju europskim, a možda i hrvatskim, procesorima plaćanja koji nisu tehnološki na toj razini - napominje Car, dodajući da Stripe broji više od 8000 zaposlenih.

Što se Gajšaka tiče, on je u ocjeni ostalih procesora plaćanja u Hrvatskoj vrlo oštar. Naglašava da ih smatra "jako lošima i da imaju loše korisničko iskustvo".

Bibor Kirely, izvršni direktor tvrtke Parhelion, koja radi digitalne agencije koja radi za Electrocoin, razvoja web trgovine i razvija novu organizaciju freelancera-profesionalaca Eqipu, na LinkedInu je dolazak Stripea u Hrvatsku opisao kao veliku vijest za svijet web shopova. Naglasio je kako smatra da će



## Startup ekosustav nisu samo startipi, VC-i i hubovi već i finansijska infrastruktura, a Stripe je glasnik njene transformacije

Tomislav Car,  
dir. i osnivač  
Productiveea  
(gore lijevo),  
Albert Gajšak,  
dir. i osnivač  
CircuitMessa  
(gore desno),  
Hrvoje i  
Domagoj Boljar,  
dir. i osnivači  
Mireta (dolje)



to biti signal mnogim velikim online servisima da je vrijeme da usluge prošire na Hrvatsku.

I on je kritičan prema trenutnoj ponudi na hrvatskom tržištu. Uvjeren je da će ovo potaknuti lokalne igrače, poput T-Coma, WS Paya i drugih, na inoviranje i prilagodbu novim zahtjevima tržišta. Kaže da će to vrijediti i za banke i kartičarske kuće "koje bi doista trebale pojednostaviti trenutno vrlo kompleksni procese koji su po njima 'neophodni'".

- Ali Stripe dokazuje kako to jednostavno nije istina - piše Kirely.

I biznisi koji su htjeli pokretati svoje kampanje na Kickstartaru ili Indiegogu su ovisili o Stripeu, pa dok taj servis nije podržavao Hrvatsku, kompanije iz Hrvatske nisu imale izravan pristup tim crowdfunding platformama, što će se sada promijeniti.

### LAKŠI PRISTUP KAPITALU

Albert Gajšak, najuspješniji hrvatski poduzetnik na Kickstartaru kaže da je preko te platforme napravio četiri kampanje i da je u početku, da bi

to mogao u cijelosti izvesti, bio prisiljen koristiti tvrtke posrednike. Riječ je o tvrtkama koje posluju u zemljama koje je Stripe podržavao. Onda je 2019. to počeo raditi preko svoje američke kompanije.

- Ukupno smo preko crowdfunding platformi Kickstarter i Indiegogo prikupili 1,5 milijuna dolara - ilustrira Gajšak.

Domagoj Boljar, osnivač i direktor hrvatskog startupa Mireta kaže da su odmah počeli koristiti Stripe. Navodi da su već prodali svoje prve ekološke teniske koristeći usluge tog američkog procesora kartica na svom webu. Boljar otkriva da su prethodno, upravo zato što Stripe nije bio dostupan u Hrvatskoj, razmišljali da dio biznisa presele u inozemstvo. Pojašnjava da zato što Hrvatska prije nije bila na popisu država koje Stripe podržava nisu mogli započeti prodavati svoje proizvode na jednoj od europskih internetskih platformi.

- Sada to ne moramo raditi, niti otvarati vani skladište, rješili smo svoj problem - naglašava Boljar.

Dodaje da će činjenica da hrvatski startipi neće morati koristiti usluge posredničkih tvrtki pri korištenju Kickstartera i drugih velikih crowdfunding platformi dovesti do velikih promjena. Nakratko je to bilo kad je svojedobno došao Indiegogo.

- Ali Indiegogo se povukao iz Hrvatske jer je umjesto PayPala počeo raditi sa Stripeom - kaže Boljar.

### KORISNIČKO ISKUSTVO

Iz osječke Orqe, koja posluje na preko 50 tržišta diljem svijeta, kažu da im je bitno da su u rangu s konkurentima, ali i partnerima. Kako bi to postigli, pojašnjavaju, važno im je dobro korisničko iskustvo, što tvrde da im Stripe omogućava.

- Do sada smo podržavali samo određene načine plaćanja, stoga su nam povremeno pristizali upiti o alternativnim metodama uplaćivanja - sada smo to, napokon, u mogućnosti i ispuniti. Stripe je unutar našeg web shopa, koji je rađen u Shopifyju, poprilično jednostavno instalirati i povezati. Uz to, velik broj domaćih tvrtki može ponuditi svoje znanje i stručnost prilikom same implementacije Stripea, što olakšava cijelokupni proces za svaku tvrtku koja prelazi na Stripe, pa tako i za nas - objašnjava Anamarija Oršolić iz odjela marketinga i prodaje u Orqi.



INTERVJU

# TEHNOLOŠKI LIDERI U PODRŠCI STARTUP ZAJEDNICI

Ana Miličević, direktorica marketinga Telemacha  
Hrvatska i savjetnica startupa koji je ušao u Y-Combinator



ISPRVA JE RAD SA STARTUPIMA  
ZASTRAŠUJUĆ, A POSLIJE SHVATITE DA  
STE POSTALI I BOLJI ČOVJEK I MENADŽER

Završila je MBA na MIT Sloanu i tamo se zaljubila u startupe. Sada je u Hrvatskoj s WESPA Spacesom organizirala Startup Speed Dating

PIŠE: BERNARD IVEZIĆ

zmeđu korporativnog svijeta i startupa velika je praznina. Ne samo u Hrvatskoj. Tako je i vani. Startup Report zainteresirao je plan jedne menadžerice da to na praktičan način promjeni, i to u Hrvatskoj. Prvi korak bilo je sponzorstvo i aktivna podrška na Speed Datingu za startupe koji su zajednički organizirali Telemach & WESPA Spaces.

Prije nego je postala aktualna direktorica marketinga u Telemachu Hrvatska, Ana Miličević završila je MBA na MIT Sloanu i tamo se zaljubila u startupe. Jedan od njih, s kojim je radila, poslje je ušao u Y-Combinator, najveći startup inkubator na svijetu. Sad, ističe, želi to znanje prenijeti u Hrvatsku. Telemach je istovremeno prepoznao njezino iskustvo, a u agilnosti same kompanije i Telemachovoj namjeri da Hrvatsku učini što konkurentnjom dovodeći najnapredniju tehnologiju, ona je pronašla pravo mjesto za sebe.

Na naprednim tehnologijama mogu rasti nove ideje i biznisi budućnosti, a neki od njih predstavljeni su na Startup Speed Datingu, strukturiranom događaju ne kojem startupi, investitori i mentorji pitchaju što rade i što bi željeli, a potom se, prema interesu koji su iskazali, međusobno povezuju. Prvi takav event u WESPA Spacesu okupio je stotinjak startupa, VC-a i predstavnika tvrtki.

### — Zašto ste prvo podržali Startup Speed Dating?

Za ovakvo događanje je dobar trenutak.

Investitorji uvijek traže dobre prilike, ali startupima je u vrijeme kad svi upozoravaju na promjene u gospodarskim kretanjima dobro da ostvare što više izravnih kontakata s potencijalnim ulagačima. Da imaju priliku predstaviti im se. K tome, dobro je i za kompanije da steknu uvid u to što 'kuhaju' oni najinovativniji. Možda dobiju ideju za neku dobru suradnju u idućem razdoblju. Ovakvih evenata ima i vani i oni pomažu graditi lokalni startup ekosustav.

### — Kakav vam je utisak s ovog događanja u WESPA Spacesu?

Drago mi je da smo ga podržali, kao Telemach Hrvatska, jer se moglo vidjeti da je događanje nastalo kao odraz autentičnog, organskog razvoja zajednice u ovom coworkingu. Presjek startupa koji su sudjelovali je fenomenalan. Od onih koji promišljaju budućnost glazbe preko onih koji promišljaju budućnost prometa do onih koji traže neka nova i bolja rješenja u poljoprivredi. Zanimljiv je i pogled na tehnologije na koje je bio stavljena naglasak. Tu govorimo o umjetnoj inteligenciji, blockchainu itd. Hoću reći da sam na trenutak imala dojam da sam u Bostonu. Možda neki nemaju taj dojam, ali meni se čini da su problemi koje kroz svoje startupe žeće rješavati hrvatski osnivači isti kao i oni koje promišljaju osnivači u SAD-u. Energija je također ista. Neki drugi uvjeti možda ne,

# 230

MILIJUNA EURA INVESTIRA TELEMACH U 5G I 10G MREŽE KOJE TREBAJU I STARTUPI

ali zato se i trudimo pomoći.

### — Ali zašto podržati ovakav event, a ne recimo uložiti u reklamu za brži internet?

Važno je pokazati da Telemach ima najbrži internet, kako mobilni 5G tako i fiksni 10 GIGA. Ali stvari treba promatrati i šire. Ključno je razumjeti što najbrži 5G, odnosno najbrža 10 GIGA fiksna mreža uistinu znače građanima i tvrtkama koje ih koriste. Činjenica je da smo u Hrvatsku doveli najnapredniju tehnologiju što nas je u vrlo kratkom roku pozicioniralo kao tehnološkog lidera. Telemach je danas s dokazano najbržom 5G mrežom prisutan na području cijele države. S druge strane, iako smo posljednji pristupili tržištu fiksne telefonije, jedini u Hrvatskoj gradimo 10 Giga mrežu te uvodimo trenutačno najnapredniju optičku tehnologiju na svijetu. Ove tehnologije su preduvjet bez kojeg nema govora o razvoju novih usluga i proizvoda visoke dodane vrijednosti kao niti o razvoju novih poslova i specijalizacija koje bi Hrvatsku činile konkurentnom u europskom i svjetskom kontekstu pa možemo reći da naš cilj nije isključivo graditi infrastrukturu, već pomoći razviti društvo i biznise koji će tu infrastrukturu koristiti za svoj napredak. Temelji koje Telemach stvara preduvjet su za kvalitetniji život u budućnosti i razvoj produktivnijeg i konkurentnijeg biznisa, što će osjetiti svi hrvatski građani kao i cijelokupno gospodarstvo. Taj pristup u Hrvatskoj nije samo prisutan, a u Americi je dio kulture. Nešto potpuno uobičajeno i dio je razloga zašto imaju tako dobro razvijen startup ekosustav.

### — Zašto?

Mogu vam to ilustrirati jedino iz osobnog iskustva, jer neku šиру podlogu bi mogao dati vjerojatno netko koji studira to područje. Na MBA studiju na MIT-u, gdje sam došla kao menadžerica s određenim iskustvom u marketinškoj industriji, primjerice, nisu mi dali da samo studiram. Tražili su da se uključim u rad startupa. Boston je poznat kao jedan od startup hubova u SAD-u. Tek tada sam spoznala zašto. Njima je cilj bio iskoristiti fakultet kao točku povezivanja startupa, jer oni donose inovacije, i povezati ih s korporativnim sektorom, koji 'vrti novac'. To je također prilika i da menadžeri iz korporacija, poput mene, dobiju dojam o tome kako startupi funkcioniraju. I nije to samo kroz fakultet već i kroz niz događanja, poput Startup Speed Datinga, koja se organiziraju po Bostonu.

# D&D GOLD

## U PRODAJI

Luksuzni magazin o arhitekturi, dizajnu i kulturi stanovanja

DIZAJN • ARHITEKTURA • ŽIVOTNI STIL

# D&D GOLD

**INSPIRACIJA**  
Prostori koji nas stilom uređenja i detaljima vode na put oko svijeta

*Moja idealna kuća*  
POZNATA IMENA S DOMAČE ARHITEKTONSKE SCENE DONOSE VIZIJE O SVOMJEM DOMU IZ SNOVA

BROJ 6 • LJETO 2022. • cijena 35 kn • 9 KM

**CRNA LJEPOTICA U ISTRI**

## Uzagrljaju šume sokusom soli

**164 stranice**  
**35 kn**

### MOJA IDEALNA KUĆA

Domaći arhitekti donose vizije i skice svojeg doma iz snova

### DRV VOLI DRV

Statement komadi namještaja pod krošnjama stabla

### LJETNI RAZGOVORI

Kako je arhitekt svjetskog glasa Santiago de Chile zamijenio Lopudom

**NAGRADNI NATJEČAJ**  
POKLANJAMO DAIKIN STYLISH  
KLIMA-UREĐAJ!

# 200

GOSTIJU BILO NA STARTUP SPEED DATINGU

- **Kada bi vas tražili da izdvojite jednu stvar koju ste tamo naučili što biste istaknuli?**

Razmišljanje izvan okvira.

- **Zašto?**

Prije susreta sa startupima imala sam uspješnu korporativnu karijeru jedno 13 do 14 godina. Vodila sam marketing Proctor & Gamblea u Hrvatskoj, a zatim iz Budimpešte i Varšave i marketing P&G-a u srednjoj Europi. Iz Zagreba sam vodila marketing za Carlsberg. Iz Manchestera u New Hampshireu u SAD-u vodila sam marketing Danonea za SAD, a u Bostonu sam bila i globalni brand direktor za proizvođača čipova Analog Devices. U svakoj toj korporaciji naučite pravila, procedure i njih se slijedi. Startupi rade suprotno. Oni stalno razmišljaju izvan okvira i uvek traže način kako nešto napraviti drugačije. Za profesionalnog menadžera to može biti strašno iskustvo, ali kao čovjek, dakle ljudsko biće u takvim situacijama napunite se nekom novom energijom. Poslije shvatite da ste tako postali i bolji menadžer.

- **U kojim startupima ste radili?**

Kad radite sa startupima to nije isto kao i s korporacijama. Startup AdFabric sam suočovala i jedno vrijeme vodila. Razvijali smo umjetnu inteligenciju koja radi personalizirano pozicioniranje reklama unutar videa u streaming servisima. Za drugi startup, Gigs Live, platformu koja okuplja kreatore videa te im pomaže u njihovo monetizaciju, tu sam bila marketinška savjetnica. Taj startup se pokazao mnogo uspješniji i on je ušao i prikupio sredstva od Y-Combinatora.

- **Vratimo se malo na zagrebački Startup Speed Dating. Ima li nešto što vas je iznenadilo?**

U vrijeme kad sam otišla u SAD, prije šest do sedam godina, ovdje se malo pričalo o startupima. Vratila sam se u državu u kojoj su danas dva jednoroga. Sad na Startup Speed Datingu vidim apsolutno iste silnice koje sam vidjela i u Bostonu. Ovdje zajednica prati globalne trendove, radi na novim idejama, ima tu neustrašivost u njihovoj promociji i provedbi. Rekla bi da je mindset isti kao u Bostonu. Dakako, postoje razlike u okruženju, ali zato ćemo kao Telemach Hrvatska raditi na tome da kroz ulaganje u infrastrukturu i kvalitetu mreže stavimo Hrvatsku visoko na digitalnu kartu Europe i time aktivno pomognemo daljnji razvoj startup ekosustava u Hrvatskoj. Da, to je dobro i za nas, jer s naprednjom tehnologijom raste potreba za našim uslugama. No, mislim da je važno da se na tome radi, jer tako se jača cjelokupno hrvatsko gospodarstvo. Dodatno, nadam se da ćemo kroz našu podršku startup ekosustavu u Hrvatskoj potaknuti i druge velike kompanije da surađuju s domaćim startupima. Njihovi uspjesi pokazuju da bi moglo biti obostrano korisno.



## Rezultat prvog Startup Speed Datinga: Dvije potencijalne investicije i mnoštvo poslovnih ponuda

Preko 200 posjetitelja i 20 perspektivnih startupa okupilo se na prvom Startup Speed Datingu u organizaciji WESPA Spacesa i uz podršku Telemacha Hrvatska.

Među inima, na eventu su bili startupi poput TablePopa, Saviora, SiteCona, Moontopa, Matterlessa, Gepeka, zatim predstavnici tvrtki, poput Etranet Grupe, ALCA Grupe, Entrija, Asseca i Regea-e, zatim investicijski fondovi poput Fil Rouge Capital, SQ Capitala i South Central Venturesa te blockchain zaklada poput Near Balkan Hub i Polygon Guild Hrvatska.

Kristijan Škarica, voditelj razvoja WESPA Spacesa, najaktivnijeg startup huba u Hrvatskoj koji mjesечно bilježi više od 50 tisuća posjetitelja, i suočivač domaćeg startupa Gepeka kaže da su iznimno zadovoljni prvim eventom.

- Od sudionika smo dobili povratnu informaciju da su pale ponude za investicije, partnerstva te mnogo upita za iduće slične evenete - kaže Škarica. Dodataj da se inicijalno za Startup Speed Dating prijavilo 40 startupa. Posebno izdvaja primjer Matterlessa, startupa čija je trenutačna valuacija 80 milijuna eura i koji razvija tehnologiju koja omogućuje instantno dijeljenje sadržaja u AR svjetu.

- Za takve primjere vidimo dobar fit s našim partnerima, poput Telemacha koji može takvom startupu pomoći u skaliranju te suradnji - kaže Škarica.

Dodataj da je sličnu suradnju već pronašao drugi hrvatski startup, TablePop, koji razvija rješenja za ugostiteljstvo i na eventu je dobio ponudu za partnerstvo od jedne korporacije te investiciju od jednog fonda.

Škarica navodi da mu je osobno iznimno važno da su uspjeli isporučiti vrijednost svima okupljenima, odnosno kreirali korist za cijeli startup ekosustav. Cijeli event organiziran je u formatu jednominutnih predstavljanja, sa tri slidea prezentacije, i svi sudionici, i startupi i tvrtke i ulagači koji žele sudjelovati u povezivanju, morali su se tako predstaviti. Škarica navodi da su tako željeli ubrzati proces međusobnog upoznavanja, a svi sudionici su odmah dobili i mogućnost navesti sa kime žele razgovarati, odnosno odraditi speed dating.

- Mogu najaviti da ćemo nastaviti održavati ovakve evenete te biti će vijesti uskoro sa kojim sve partnerima ulazimo u realizaciju istih - zaključuje Škarica.



5G I 10G MREŽE  
TELEMACHA  
PREDUVJETI  
SU ZA BOLJI  
USPJEH  
STARTUPA  
I DRUGIH  
BIZNISA

# subCULTron

## HRVATSKI ROBOTI KOJI ČUVAJU MORSKI ŽIVOT



Istraživači s FER-a u suradnji s kolegama iz drugih EU zemalja te nekoliko tvrtki razvili jata autonomnih podvodnih roboata koji istražuju promjene u moru uslijed klimatskih promjena, agresivnog turizma i od industrije

Robot riba - aFish (u krupnom planu), roboti umjetne školjke - aMusseli (poredani u nizu), dva roboata lopoča - aPada i tim projekta subCULTron koji ih je razvio i testirao.



# ULAGUNI VENECIJE



RANKO ŠUVAR / CROPIX

PIŠE: TANJA RUDEŽ



# A

utomatizirani katamaran Korkyra uputio se prema ribogojilištu. Tamo je na dnu već neko vrijeme postavljena umjetna školjka zvana aMussel, koja je uočila

zabrinjavajući pad razine kisika. Na površini vode je robot lopoč, zvan aPad, koji skuplja energiju iz Sunčeve svjetlosti i spreman je prosljediti je robotu ribi - aFishu, a ona će je prenijeti na dno umjetnoj školjki...

Ovako bi u budućnosti moglo izgledati moderno ribogojilište na Jadranu, no zasad takav scenarij moguće je vidjeti u bazenu Laboratorija za podvodne sustave i tehnologije (LABUST) na Fakultetu elektrotehnike i računarstva (FER). Bazen dug osam, a širok četiri metra te dubok tri metra nalazi se uz studentsku sportsku dvoranu Martinovka u Zagrebu, nedaleko od FER-a, pa dok roboti plutaju često se čuje zvuk sudačke pištaljke.

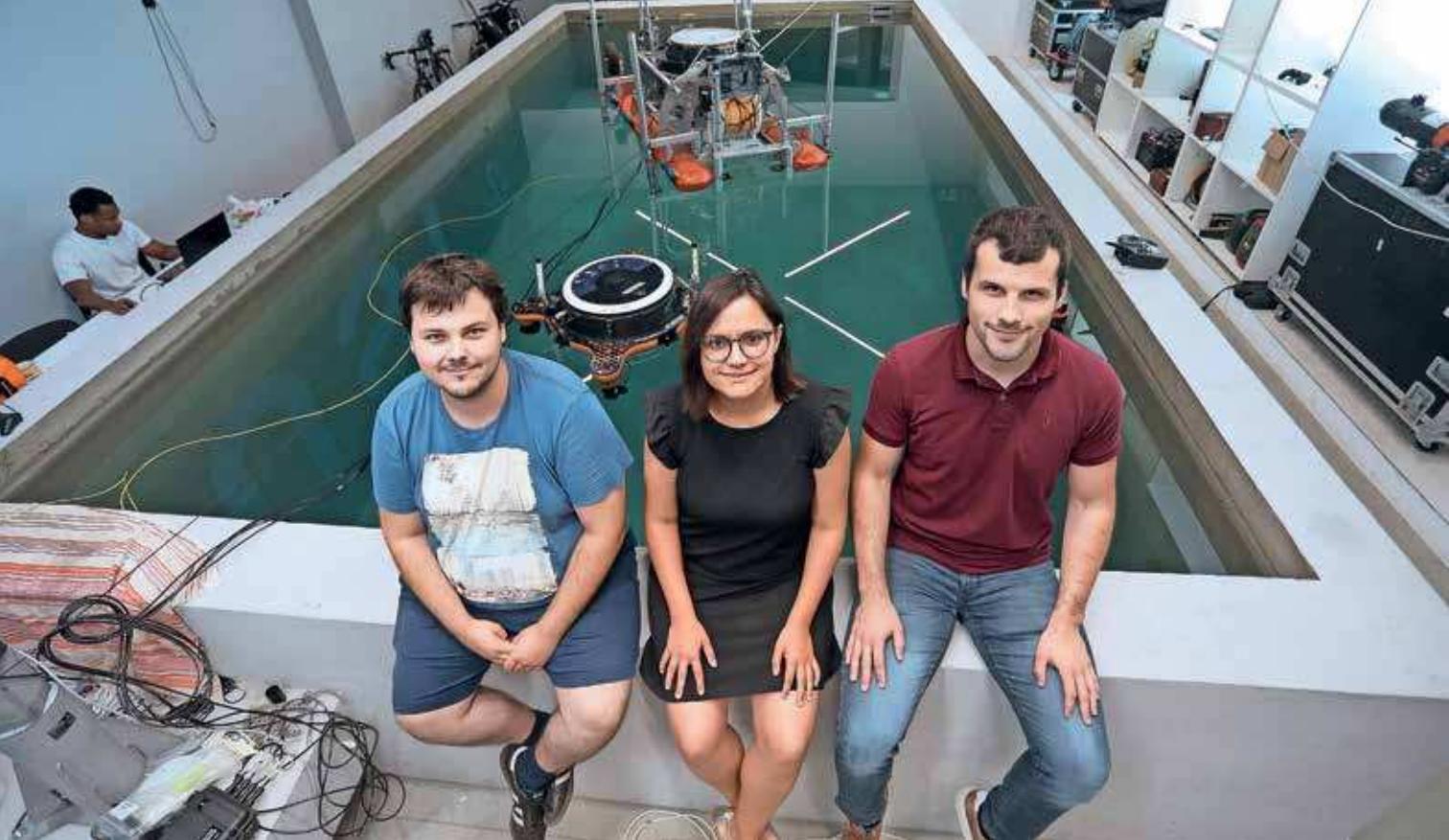
Nikola Mišković, voditelj LABUST-a kaže da su izgradnju finansirali iz EU fondova s milijun i pol kuna. Ponosan je što sad imaju bazen koji im omogućava brojne pokuse s podvodnim vozilima zbog kojih su ranije morali na teren, primjerice na Jarunsko jezero.

## BAZEN I JARUN

- Cijeli projekt se provodio dvije godine a izgradnja je trajala nešto kraće od godinu dana. Bazen služi provođenju raznih eksperimenata s autonomnim podvodnim vozilima – kaže Mišković.

Mišković ia LABUST-a bio je i voditelj hrvatskog tima u izvornom projektu u sklopu kojeg su nastali roboti umjetna školjka - aMussel, robot riba - aFish i robot lopoč - aPad. Taj projekt, zvan SubCULTron, izabran u oštrot konkurenciji 300 projekata na razini cijele EU. Ušao je u dva posto najboljih, i u konačnici bio jedan od svega pet kojima je odobreno financiranje.

LABUST je na projektu surađivao s još jednim FER-ovim laboratorijem LARICS-om, koji je specijaliziran za robotiku i inteligentne sustave, a kojeg vodi Stjepan Bogdan. SubCULTron je bio veliki Obzor2020 projekt vrijedan gotovo četiri milijuna eura. Okupio je još i istraživače sa Sveučilišta u Grazu, Slobodnog sveučilišta



u Bruxellesu, švicarsku kompaniju Cybertronica Research, jednu neprofitnu istraživačku organizaciju iz Francuske te Sveučilište Scuola Superiore Sant'Anna konzorcij CORILA iz Italije.

Tamara Petrović iz LABUST-a i jedna od vodećih znanstvenica na projektu subCULtron kaže da je kroz projekt, samo u Hrvatskoj, stvoreno 15-ak stručnjaka za podvodne robe.

- Cilj je bio napraviti jato podvodnih robota sastavljen od različitih platformi - kaže Petrović.

Pojašnjava da su planirani roboti na površini mora, roboti školjke na dnu mora i roboti ribe koji se kreću u moru te prikupljaju razne informacije.

- Surađivali smo s ne samo kolegama iz različitih država nego i s različitim područja: od biologa do inženjera - kaže Petrović.

## JATA ROBOTA

Ivan Lončar, vodeći istraživač iz LABUST-a naglašava da su najviše ponosni na robot koji je u cijelosti razvijen na FER-u.

- Na FER-u je potpuno razvijen robot aPad ili umjetni lopoč. Drugi su roboti razvijeni u suradnji unutar konzorcija na projektu SubCULtron, ali robot lopoč, koji smo zamisili kao multifunkcionalno vozilo koje će imati lak način nadogradnje, je stvoren ovdje - kaže Lončar.

Navodi da većina istraživačkih projekata, pa tako i subCULTron, razvija nove tehnologije i primjenjuje nova znanja.

- Nove tehnologije primjenjujemo da bismo riješili probleme, odnosno da bismo testirali neke 'state of the art' algoritme. Mi smo testirali te algoritme na našim robotima - otkriva nam Lončar što je najvredniji dio robota aPada.

Kristijan Krčmar,  
Tamara Petrović i Ivan Lončar na novom FER-ovom bazenu za testiranje podvodnih robota u sklopu LABUST-a u Zagrebu



Nikola Mišković, voditelj LABUST-a kaže da su izgradnju finansirali iz EU fondova s milijun i pol kuna. Ponosan je što sad imaju bazen koji im omogućava brojne pokuse s podvodnim vozilima

Ali aPad je tek dio priče. Važnu ulogu imaju i ostali roboti koji se kreću u jatu, poput umjetne školjke - aMussela.

Tamara Petrović kaže da je cilj toga robota da kao školjka bude fiksiran negdje na morskom dnu gdje prikuplja podatke, snima, mjeri razne parametre.

- Robot aMussel nije u potpunosti statičan nego može isplivati i na površinu, prikupiti energiju od robota lopoča te se pomoću njega može relocirati na neku drugu lokaciju i onda opet potonuti na dno gdje će prikupljati podatke. To je jedan pametni pomični senzor koji je dizajniran da može dugo biti na morskom dnu i da može biti potpuno samostalan: prikupljati i slati podatke operaterima na površini - naglašava Petrović.

## PRIMJENA U VENECIJI

Vrijednost projekta subCULTron, a iz kojeg su izašli roboti koji će se koristiti u kombinaciji s autonomnim katamaranom Korkyra u uzgajalištima riba u budućnosti, još je jasnija kad se zaroni ispod površine.

Umjetne školjke - aMussel i ribe - aFish roboti mijere temperaturu mora, količinu kisika i mnoge druge parametre. Uronjeni u more međusobno komuniciraju putem svjetlosnih, zvučnih i električnih signala. Kako bi provjerili funkcionira li jato od oko 150 robota riba, školjki i lopoča na pravi način, znanstvenici su postavili dio jata u venecijansku lagunu gdje se tijekom ljeta na njezinu dnu intenzivno razgrađuju alge, što uzrokuje pomanjkanje kisika i mogući pomor ribljeg fonda.

Dno oko Venecije idealno je za testiranje i jer se, osim turbulentnih struja, u laguni nalazi jako puno otpada nastalog klimatskim promjenama,



## Pomorska robotika vrijedna 8,03 milijardi dolara do 2029.

Pomorska robotika je grana robotike koja naglasak stavlja na bespilotna, autonomna plovila koji svoju primjenu nalaze pod vodom i na vodi.

- Pomorska robotika ima primjenu u istraživanju i očuvanju morskih vrsta, staništa i podvodne kulturne baštine, u akvakulturi, pomorskoj sigurnosti, offshore industriji, i mnogim drugima – pojasnio je Ivan Lončar.

Očekuje se da će veličina globalnog tržista pomorske robotike dosegnuti 8,03 milijardi dolara do 2029. godine. Korištenje podvodnih vozila posebno raste u vojnim, mornaričkim i policijskim snagama za operacije kao što su prikupljanje obavještajnih podataka, nadzor i izviđanje.

U razvoju pomorske robotike u svijetu prednjače SAD, Kanada, Kina, Japan, Južna Koreja i Indija, a u Europi Njemačka, Francuska, Velika Britanija i Rusija.

agresivnim turizmom i industrijom. U tom je smislu projekt vrlo interesantan i za hrvatsku obalu.

- Mi smo u sklopu projekta subCULTron napravili jednu dosta značajnu aplikaciju u Veneciji, jedan opsežniji eksperiment koji je uključivao detekciju anoksije, što je prirodni fenomen, odnosno situacija kad razina kisika u moru padne na niske vrijednosti. Ideja je bila možemo li mi pomoći našeg sustava skroz autonomno detektirati anoksiju. Stavili smo manju verziju sustava i uspjeli smo detektirati te fenomene u jednom dijelu lagune u Veneciji – pojasnila je Tamara Petrović.

Njezin kolega naglašava pak da je ovakav robotski sustav, testiran u Veneciji, učinkovitiji od senzora koje koriste biolozi.

- Biolozi to moraju raditi ručno. Moraju kupiti relativno skup senzor, ručno ga postaviti na jednu lokaciju, snimati a zatim se vratiti nakon nekoliko sati, dana ili tjedana, prikupiti podatke i onda vidjeti što se dogodilo - kaže Ivan Lončar.

Dodaje da zahvaljujući drugaćijem pristupu, a na čijem je konceptu radio i FER, te su se informacije mogle saznati puno ranije.

- Cijeli sustav robota može se prilagoditi okolini. Ako ništa ne detektira, može se premjestiti na drugu lokaciju koja je zanimljivija zbog, primjerice, niže razine kisika - kaže Lončar.

Iako je projekt subCULTrona završio prije tri godine, FER zapravo tek sada "bere njegove plodove".

- Proces komercijalizacije je započet nakon subCULtrona i još uvijek traje. Dosad su prodana dva vozila. Nadamo se da će se uspješna komercijalizacija projekta subCULTron nastaviti – zaključuje Nikola Mišković.



IVONA ŠARIĆ

## Zagrebačko-dubrovački autonomni robotski katamaran

LABUST i LARICS u suradnji s kolegama s Agronomskog fakulteta u Zagrebu i Instituta za more i priobalje Sveučilišta u Dubrovniku već treću godinu surađuju na projektu HEKTOR. Jedan od robota razvijenih u sklopu toga projekta je katamaran Korkyra koji je plutao bazenom tijekom našeg posjeta FER-u.

- Projekt HEKTOR (Heterogeneous autonomous robotic system in viticulture and mariculture) počeo je u ožujku 2020. godine, a financira se sredstvima iz Europskog fonda za regionalni razvoj u vrijednosti od oko 5,794 milijuna kuna. HEKTOR je zamišljen kao modularni i autonomski robotski sustav, prilagođen za različite misije u vinogradarstvu i marinikulturi, s predviđenom mogućnošću intervencije čovjeka tijekom obavljanja različitih radnih, inspekcijskih i interventivnih zadataka. Glavni cilj projekta HEKTOR je ostvariti sustavno rješenje za koordinaciju pametnih heterogenih robota/vozila (morskih, kopnenih i zračnih) koji su u stanju autonomno surađivati i međusobno raspodjeljivati zadatke u otvorenom nestrukturiranom području/akvatoriju – pojasnio je Nikola Mišković.

# MIRNA MAROVIĆ

**Investicija od pola milijarde eura u Rimca tek je početak priče i potvrda je da PE i VC fondovi imaju ključnu ulogu u transformaciji gospodarstva**

**V**ijest o posljednjem ulaganju međunarodnih investitora u Rimac Grupu kao da je već lanjsko lišće. Više je malo tko spominje unatoč značaju tog ulaganja, kako za Rimca tako i za hrvatski startup ekosustav. Dojma sam da je prekratko trajala u domaćem javnom prostoru! Kao da se ne razumije koji su njeni dugoročni efekti.

Rimac Grupa kroz tu je investiciju postala drugi hrvatski jednorog s valuacijom od 2.000.000.000 eura. Investicija iznosi čak 500 milijuna eura.

Popis ulagača je na svjetskoj razini. Na njemu su SoftBank Vision Fund 2 i Goldman Sachs koji su D rundu investicije u hrvatski startup realizirali uz sudjelovanje postojećih investitora, Porschea i Investindustriala.

Možda tome nedostaje šira perspektiva.

SoftBank Vision Fund (SVF) 1 i 2 su dva najveća venture capital i dva najveća tehnološka investitora na svijetu. SVF 1 s procijenjenom veličinom od 100 milijardi dolara započeo je s ulaganjima u 2017. godini, a SVF 2 'težak' 40 milijardi dolara počeo je s ulaganjima u 2019. godini. Goldman Sachs Asset Management, nadalje, jedan je od najpoznatijih finansijskih ulagača na svijetu.

Kad se ovakvi investitori udruže, i to da bi zajedno uložili u tvrtku iz države s manje od četiri milijuna stanovnika, to nije ulaganje važno samo za tu tvrtku, neovisno koliko ona bila prosperitetna. Ovo ulaganje stavlja i Rimca, ali i cijelu Hrvatsku s obzirom na to da je Rimac Grupa i poslovno i pravno inkorporirana ovdje, na radar svih najvećih svjetskih investitora.

Iz perspektive ulagača, to znači da je Hrvatska, de facto preko noći, od malog tržišta u nastajanju iskocila uz bok najrazvijenijim tržištima svijeta.

Ne sumnjam da će ova transakcija doprinijeti povećanom interesu drugih svjetskih investitora za druge prosperitetne startupe i kompanije u Hrvatskoj.

Hrvatska se već sada ističe kao jedan od predvodnika srednje i Istočne Europe u jedinstvenoj mjeri – broju jednoroga po glavi stanovnika. U Hrvatskoj su čak dva jednoroga, tehnološke



Mirna Marović, direktorica VentureXchange i predsjednica Hrvatske Private Equity i Venture Capital Asocijacije (CVCA)

kompanije financirane venture kapitalom čija tržišna vrijednost premašuje milijardu dolara – Infobip i Rimac Automobili.

Po broju jednoroga po glavi stanovnika odmah smo iza Estonije kao trenutnog globalnog lidera, koja ih povijesno ima čak sedam. Za usporedbu, Italija kao nemjerljivo veće tržište i jedna od značajnijih ekonomija u svijetu, što potvrđuje status članice G7 skupine, ima samo jednog jednoroga, i to tek od 2021. godine.

Smatram da je investicija u Rimac Grupu potvrda da private equity (PE) i venture capital (VC) ulaganja imaju ključnu ulogu u transformaciji hrvatskog gospodarstva.

Primjeri ovakvih magnituda ono su što nam je nedostajalo, jer unatoč prijelazu na tržišnu ekonomiju 90-ih godina prošlog stoljeća Hrvatska nije napravila značajniji iskorak na globalno tržište. Tome nije pripomoglo ni formalno članstvo u međunarodnim organizacijama i trgovinskim sporazumima.

No, danas to postižu ulaganja PE i VC fondova. Imamo i lokalno takvih fondova. Oni imaju za cilj

**STARTUPI RADE ONO ČEGA NEMA OD 90-IH, RADE GLOBALNI ISKORAK**



BROJKE POTVRĐUJU

# 3 mlrd. €

VRIJEDNOST UKUPNE  
IMOVINE KOJOM  
UPRAVLJAJU SVI  
HRVATSKI PE I VC  
FONDLOVI U HRVATSKOJ



okrenuti i potaknuti perspektivne hrvatske tvrtke prema globalnim trendovima i tržištima, zaključno s uvrštenjem sadašnjih i budućih hrvatskih jednoroga na svjetske burze.

Zahvaljujući tom i takvom pristupu i ne čudi da je u posljednjih nekoliko godina hrvatsko PE i VC tržište procvjeto, usprkos mnogim crnim labudovima koji nas okružuju. Čini se da ni pandemija, ni energetska kriza, niti krize dobavnih lanaca, niti inflacija, niti geopolitički sukobi ne zaustavljaju rast ove dinamične industrije čija ulaganja eksponencijalno rastu u zadnjih nekoliko godina.

**P**rošle godine smo, prema službenim statistikama Invest Europea, privukli 312 milijuna eura PE i VC ulaganja, što predstavlja porast od 130 posto u odnosu na godinu ranije, a slične stope rasta bilježimo od 2017. godine naovamo.

Neslužbene brojke daju još i više razloga za optimizam, jer kad se službenim statistikama pridodaju i transakcije bankarskog financiranja, pojedina indirektna ulaganja, te neki od naših globalno uspješnih scaleupova koji su svoje službeno sjedište premjestili izvan granica Lijepa naše, ukupni iznosi PE i VC ulaganja premašuju 800 milijuna eura prema procjeni VentureXchanga/CVCA analizirajući svaku pojedinačnu transakciju, te čak 1,2 milijardi dolara prema procjenama Startup Reporta, koji prati investicije u startupe hrvatskih osnivača.

Uspjeh i otpornost PE i VC industrije u Hrvatskoj može se djelomično objasniti i dugoročnim ciklusom i strategijom ulaganja.

U Hrvatskoj fondovi rizičnog kapitala okupljeni u CVCA upravljaju s imovinom vrijednom više od 3 milijarde eura, a u to su uračunati svi PE i VC fondovi

## KOLUMNNA

# 500 mil. €

iznosi pojedinačno  
najveća investicija  
u neki hrvatski  
startup dosad



# 2 mlrd. €

potvrđena je tržišna vrijednost Rimac Grupe

sa sjedištem ili predstavništvom u Hrvatskoj. Nema sumnja da lokalna PE i VC industrija ima iznimani potencijal, i u kapitalu i u znanju, biti akcelerator transformacije ne samo gospodarstva nego i društva u cjelini.

Hrvatska na krilima uspjeha Rimca, Infobipa, Gideona, Photomatha i mnogih drugih uspješnih poslovnih priča potaknutih PE i VC ulaganjima ima priliku izgraditi potpuno novi gospodarski ekosustav. Taj novi ekosustav je temeljen na tri stupnja: high tech, high skills i high wage!

Za malu zemlju poput naše to je jedini način za dugoročni i održivi uspjeh, jedini put prema gospodarstvu koje kao društvo priželjkujemo, gospodarstvu koje će nas kao društvo odvesti u krug najrazvijenijih zemalja.

Iz te perspektive investicija od 500 milijuna eura u Rimac Grupu tek je početak priče. Nikako lanjsko lišće.



NEJA MARKIČEVIĆ / OFOPIX

# ŠTO SE DOGODI KAD STARTUP PITATE: ODAKLE SI? ODAKLE SU TVOJI?

PIŠE: BERNARD IVEZIĆ



Instalacija gradskog vrt-a (gore), isprintani 3D modeli (desno) neki su od primjera radova koji su nastali u FabLabu Zagreb, a uz pomoć zajednice



**N**i iz Hercegovine. Ni iz Like, Ni iz Dalmacije. Ni iz Zagorja. Ni iz Istre. Uglavnom, CircuitMess i STEMI neki su od najpoznatiji domaćih startupa koji potiču iz - makerspacea!

Prije deset godina u Hrvatskoj je osnovan prvi startup inkubator - ZIP, danas Algebra LAB. I dok su se inkubatori, a potom i akceleratori u međuvremenu značajno proširili po cijeloj državi, makerspacei, od kojih je prvi unas pokrenut 2013., ostali su ispod radara.

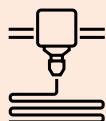
Makerspace bi se na hrvatski mogli prevesti kao - radione. Vani za njih imaju gorda imena. Zovu ih čak laboratorijima za brzo prototipiranje. U njima se nalaze 3D skeneri i 3D printeri, CNC strojevi, printeri za elektroniku, uređaji za dizajn, proizvodnju i testiranje elektronike, kao i različitih rezača, od laserski nadalje. Svatko može tamo doći i pomoći tih uredaja proizvesti nešto što želi.

## TREĆI PROSTORI

Ove radione nisu komercijalna mjesta, iako mogu biti, a nisu ni mjesta u kojima se stanuje. To su takozvani treći prostori. Unas bi ih se prije zvalo prostorima mjesne zajednice ili Zajednice Tehničke kulture. I dok ovdje takvi prostori mahom kopne ili dobivaju komercijalnu ulogu, na EU razini oni su postali jedan od strateških smjerova razvoja. Naime, jedan su od glavnih elemenata EU inicijative, New European Bauhaus.

Nama su pak zanimljivi, jer su ključni za razvoj startupa. U obrazovanju postoje osnovne škole pa zatim srednje škole i fakulteti. U startup ekosustavu

**MIT je 2001. prepoznao da u doba kad je tehnologija više dostupna nego ikad prije, a mnogima toliko nedoučiva, moraju postojati mjesto koja smanjuju taj jaz**



postoje prvo radione-makerspacei pa zatim inkubatori i akceleratori. Kako bez osnovnih škola ne bi moglo biti toliko srednjih i fakulteta tako bez makerspacea nema dobre podloge za bujanje inkubatora i akceleratora.

Na zapadu su važnost ovakvih radiona, i njihov značaj za startup ekosustav, otkrili 2001. Tada je MIT napravio svoj prvi makerspace. Nazvao ga je FabLab, jer je klasičnom makerspaceu dodao i određena pravila. Najvažnije od njih je da barem jedan dan mora biti otvoren za zajednicu. Ideja FabLaba brzo je postala viralna. Već iduće godine otvoren je drugi FabLab, i to u Indiji. Sada, 21 godinu kasnije u više od sto država na svim kontinentima nalazi se gotovo 2100 FabLabova.

Roberto Vdović, osnivač prvog hrvatskog FabLaba i profesor na Arhitektonskom fakultetu u Zagrebu kaže da unas postoje dva FabLaba, barem još jedan makerspace dok se oko Zagreba i po Slavoniji planira otvaranje još barem dva veća makerspacea, odnosno FabLaba. Vjerojatno će ih biti više, jer jedan makerspace otvoren je Tehnološki park Varaždin, a jedan bi mogao otvoriti i ZICER.

- FabLabova i makerspacea moglo bi vrlo brzo biti i više, jer je to unas relativno nepoznat pojam pa većina velikih STEM fakulteta, poput FER-a i FSB-a, kao i oni fakulteti koji u sebi imaju i umjetnost, poput Arhitektonskog fakulteta, imaju svoje 'radione' koje ne tretiraju kao FabLbove - kaže Vdović.

## STEAM UMJESTO STEM-A

Prvi hrvatski FabLab nalazi se u središtu Zagreba. Otvoren je 2013. i iduće godine slavit će deset godina rada. Vdović kaže da su posebno aktivni u pomoći studentima arhitekture kad trebaju raditi različite 3D modele. Međutim, imaju i niz programa sa zajednicom.

Najaktivniji hrvatski makerspace nalazi se na drugoj zagrebačkoj adresi, malo dalje od središta grada. Ime mu je doslovno Radione. Krenuo je kao medijski laboratorij, a zatim proširio svoje aktivnosti na sve ono što danas rade makerspacei, kao i oni makerspacei koji se radije vole zвати hakerspacei. To znači da nemaju samo kapacitete za dizajn i proizvodnju novih stvari u koje je uključena visoka tehnologija već pomažu zajednici da uči i sama popravlja digitalne i ne uređaje.

Deborah Hustyć, suosnivačica i kreativna direktorka Radione kaže da djeluju u području STEAM-a, a ne samo STEM-a te da su mnogo aktivniji u inozemstvu nego u Hrvatskoj.

- Radionu su zajednički osnovali inženjeri i umjetnici, a mnogi naši članovi su informatičari. Imamo niz programa u kojima uključujemo zajednicu, stavljamo naglasak na open source, a točno je da se iz makerspacea stvaraju startupi - i mi imamo jedan - kaže Hustyć.



Roberto Vdović,  
osnivač prvog  
hrvatskog  
makerspacea -  
FabLaba



Marijo Spajić,  
projektни  
menadžer  
Udruge Zelene i  
plave Sesvete



Deborah  
Hustyć,  
suosnivačica i  
kreativna dir.  
Radione



Mateo Miličević,  
osnivač i  
direktor  
MachLAB-a u  
Dugom Selu

Navodi da je iz Radione potekao startup Intergalaktik koji je grupnim financiranjem došao do kapitala za proizvodnju vlastitog hardverskog proizvoda te je pokrenuo startup Intergalaktik. Nije Radiona jedina koja je uz neprofitan aspekt djelovanja otkrila da za njihovim radom i znanjem postoji i velika tržišna potreba. Osim CircuitMessa i STEMI-ja u poslovne se vode otisnuo i osnivač drugog hrvatskog FabLaba.

## NEKI NOVI PODUZETNICI

Mateo Miličević, osnivač i direktor MachLAB-a u Dugom Selu kaže da je zbog velikog broja upita za razvoj proizvoda, izradu prototipova, istraživanje tržišta i općenito usluga 3D ispisa i modeliranja zaključio da mora otvoriti tvrtku.

- Udruga MahLAB je trenutno u fazi zatvaranja, ali ostajemo i dalje aktivni u društvu samo od sada kao tvrtka. Do toga uspjeha stigli smo nakon raznih projekata koje smo učinili kao udruga, održavanjem radionica 3D ispisa i modeliranja te posjetom sajmova tehničke kulture širom Europe i Hrvatske - pojašnjava Miličević.

Dodaje da je od 2018. MachLAB, što kroz radionice a što kroz sajmove, surađivao s par tisuća ljudi. Još veći broj korisnika očekuje treći hrvatski FabLab, koji bi se trebao otvoriti u sklopu projekta Slavonika, koji vodi Tehnička škola u Slavonskom brodu.

Krešimir Groš, projektni menadžer Slavonike kaže očekuje da planiraju kroz dvije do tri godine napraviti hibridni FabLab u Slavoniji koji bi desetak stručnih srednjih škola, Sveučilište u Slavonskom brodu, Algebru i druge partnerne trebao povezati te širiti 'uradi sam', makerspace kulturu.

## STVARANJE ZAJEDNICE KREATORA

- Bit ćemo fokusirani na mlade, ali otvoreni smo za cijelu zajednicu i priliku da ako netko želi naučiti i izraditi vlastiti električni bicikl, to i može izvesti kod nas - kaže Groš te navodi da na tome surađuju i sa zagrebačkim FabLabom.

Roberto Vdović iz prvog FabLaba kaže da sličan projekt podupiru i u Sesvetama na prostoru bivše tvornice mesne industrije Sljeme. Središnja zgrada te tvornice plan je da postane novi FabLab, uz niz drugih sadržaja važnih zajednici.

Marijo Spajić, projektni menadžer Udruge Zelene i plave Sesvete koja u Sesvetama koja radi na tom projektu kaže da je to dugoročan cilj jer pretvaranje tvornice u FabLab zahtjeva dosta administracije koja traje.

- Mi ne čekamo da uđemo u taj prostor nego smo već pronašli privremenu lokaciju na kojoj radimo s mladima, odnosno gradimo lokalnu makerspace zajednicu iz koje će izaći i neki budući startupaši, ali i hobisti i drugi koji vide korist od rada s vlastitim rukama, znanja i novih ideja - zaključuje Spajić.

# SOONICORN



**TO SU BILI INFOBIP I  
RIMAC PRIJE NEGO SU  
POSTALI JEDNOROZI. U  
HRVATSKOJ IH JE 13**

PIŠE: BERNARD IVEZIĆ



# S

vi znaju za Infobip i Rimca. Ti scaleupi su hrvatski jednoroz, startupi vredniji od milijardu dolara. Infobip je to od sredine 2020., kad je američki fond One Equity Partners (OEP) uložio u njega 200 mil. dolara procijenivši da Infobip vrijedi milijardu dolara. Rimac je postao jednorog sredinom 2022., kad su SoftBank i Goldman Sachs uložili u njega 507 mil. dolara uz procjenu da vrijedi 2 mlrd. dolara. Prije toga, i Infobip i Rimac Grupa bili su - soonicorni.

Soonicorn ili 'soon to be unicorn' (engl. uskoro će biti jednorog) scaleupi su najbliži statusu jednoroga. Ako vas zbujuje ova čarobna šuma puna imena magičnih životinja, niste jedini.

## DEFINICIJA SOONICORNA

Mnogo je definicija soonicorna i zato je teško reći što neki scaleup čini soonicornom. Startup Report i Novac.hr drže se pravila da startup prelazi iz rane faze razvoja u fazu scaleupa u trenutku kad ili pređe 100 zaposlenika ili 100 mil. kuna prihoda ili 10 mil. dolara investicije. Po toj definiciji, unas je lani bilo manje od 15 scaleupa. Sad ih je već 27. Djelom jer su postojeći rasli, a djelom jer smo ih kontinuiranim istraživanjem pronašli ispod radara.

Soonicerne smo stoga odlučili definirati kao scaleupe koji su ili primili ukupno više od 50

# telemach



mil. dolara investicija ili im se valuacija, bilo službeno ili neslužbeno, procjenjuje na 200 mil. dolara ili više te, u slučaju kripto igrača, ako im je token dosad imao tržišnu kapitalizaciju iznad 200 mil. dolara. I dakako, važno je da je barem jedan od osnivača soonicorna iz Hrvatske i da je na neki način soonicorn vezan za Hrvatsku. Iz popisa smo isključili jednoroge, jer oni više nisu soonicorni.

### SRETAN BROJ

U Hrvatskoj smo po toj definiciji pronašli čak 13 soonicorna. Riječ je o scaleupima koji imaju najveći potencijal postati budući hrvatski jednorazi. Krenimo abecednim redom.

Bellabeat, jedan od prvih hrvatskih startupa do sada je primio više od 100 mil. dolara investicija. U ovaj su startup, koji su osnovali Urška Sršen i Sandro Mur, inicijalno uložili glumica Jessica Alba, vodeći programer Googleovog Gmaila Paul Buchheit i osnivač TechCruncha Michael Arrington. Bellabeat je potom prestao komunicirati investicije, osim kroz izjave osnivača pa je teško procijeniti njegovu valuaciju. Ali s više od 100 mil. dolara primljenih investicija zadovoljava naš prvi uvjet da se nađe na ovom popisu.

Cognism, cloud platforma za ubrzanje prodaje, čiji je jedan od osnivača zadarski programer Stjepan Buljat i koji razvoj ima u Zadru, objavio je pak dosad sve investicije. U Cognism je među prvim ulagačima bio South Central Ventures (SCV), lokalni VC fond u koji je investirala i Republika Hrvatska. To je najuspješnja investicija, SCV-a i, očekuje se, prva investicija domaćih VC igrača koja će ući u klasu jednoroga. Dosad je u njega uloženo 126,7 mil. dolara, a zadnja investicija od 87,5 mil. dolara, koja je bila u prvom tromjesečju ove godine, išla je po valuaciji od 450 mil. dolara.

### NE VOLE O VALUACIJAMA

Nova zvijezda i instantni soonicorn je Eridan. Razvio je dodatak za 5G bazne stanice s kojim zauzimaju upola manje prostora i troše do 90 posto manje električne energije. Prvu investiciju u Eridan napravila je DARPA, a u posljednjoj, trećoj rundi, primio je 46 mil. dolara. Ukupan iznos ulaganja u ovaj soonicorn je 54 mil. dolara. Neslužbeno se procjenjuje da mu je trenutačna

tržišna vrijednost blizu pola milijarde dolara. Jedan od osnivača Eridana je profesor sa FER-a i voditelj projekta razvoja prvog hrvatskog satelita Dubravko Babić.

Sveježi igrač na popisu soonicorna je i Fonoa. Irsko-hrvatski scaleup, koji ima sjedište u Dublinu i sva tri osnivača iz Hrvatske - Ivana Ivankovića, Davora Tremca i Filipa Sturmana, u lipnju su primili investiciju od 60 mil. dolara. Ukupno su investicije u Fonou 85 mil. dolara, a neslužbeno ima valuaciju 300-600 mil. dolara. Nismo precizniji, jer procjena tržišne valuacije se u pravilu radi po modelu: zadnja investicija puta 10 (multipla 10). No, takva procjena u pravilu nije točna. Multiple variraju i osnivači startupa ih ne vole objavljivati, jer im to stvara problem ako iduću rundu podižu po nižoj valuaciji.

U slučaju Infobipa, kad je fond OEP objavio da je uložio 200 mil. dolara uz valuaciju od 1 mlrd. bilo je jasno da je multipli pet i da je stekao 20 posto udjela u Infobipu. Ali OEP je u Infobipu uložio dodatnih 100 mil. dolara bez da je to objavio pa zadnja valuacija nije poznata. Rimac je objavljivao sve investicije, a iz posljednje, SoftBanka i Goldman Sachsa, gdje je za 507 mil. dolara valuacija 2 mlrd. dolara jasna je i multipli (4) i udio novih suvlasnika (25%). Ali čak ni takva matematika ne mora biti potpuno precizna. Osnivači o valuacijama nerado pričaju. Izuzetak je jedino kad postaju jednorazi.

### BUGARSKO IZNENAĐENJE

Gideon dosad nije primio više od 50 mil. dolara investicija, ali mu tržišna vrijednost, uz ukupne investicije od 37,5 mil., uvjeravaju nas u ekosustavu, prelazi tržišnu vrijednost od 200 mil. dolara. Gideon razvija autonomne mobilne robote, a da je pogodio pravo tržište nedavno je potvrdio Amazon koji je počeo primjenjivati takvu tehnologiju. ABI Research navodi da je ovaj hrvatski startup peti najveći proizvođač autonomnih robota za prijenos tereta na svijetu i treća najinovativnija takva kompanija na planetu.

Na prvu je možda neobično što se na popisu nalazi Gtmhub, jer pravno sjedište mu je SAD-u a ono poslovno u Bugarskoj. Stoga bi onaj scaleup, koji je globalni tržišni lider u softveru koji olakšava menadžiranje tvrtki po metodologiji 'objectives and key result (OKR)', prije bio bugarski. Ali izvršni direktor Gtmhuba, kao i njegov suosnivač, je Hrvat, Ivan Osmak. Proteklih nam je mjeseci bio neuvhvatljiv za sastanak. Gtmhub najbliži je statusu →



U HRVATSKOJ  
JE 13  
SOONICORNA,  
SCALEUPA  
KOJI SU PRIMILI  
PREKO \$50 MIL.  
ULAGANJA  
I/ILI IM JE  
VALUACIJA  
IZNAD \$200  
MIL.

Ime startupa Electrocoin

\*Hrvatski scaleup - jedan od najvećih domaćih startupa

Poslovno sjedište:

Zagreb

Pravno sjedište

Zagreb



## Najveći hrvatski kripto scaleup i jedna od 250 najvećih kompanija u Hrvatskoj

Fintech koji se bavi kripto brokerskim uslugama i rješenjima za naplatu u kriptovalutama

Osnivači: Nikola Škorić i Marin Maržić

Izvršni direktor: Nikola Škorić

### Broj zaposlenika

	2014.	2
	2015.	2
	2016.	3
	2017.	5
	2018.	11
	2019.	9
	2020.	15
	2021.	22

### Godina osnivanja

# 2014.

### Prihod

	2014.	187.379 kn
	2015.	3,53 mil. kn
	2016.	10,18 mil. kn
	2017.	206,89 mil. kn
	2018.	207,72 mil. kn
	2019.	272,85 mil. kn
	2020.	317,44 mil. kn
	2021.	545,18 mil. kn

### Neto dobit

2014.	<b>2363 kn</b>
2015.	<b>73.228 kn</b>
2016.	<b>166.913 kn</b>
2017.	<b>6,44 mil. kn</b>
2018.	<b>-1,13 mil. kn</b>
2019.	<b>1,96 mil. kn</b>
2020.	<b>1,47 mil. kn</b>
2021.	<b>4,82 mil. kn</b>

Najveći partneri:  
(izbor)

bazzar

tifon

greyP

HGSPOT

Hrvatska pošta

KONZUM

Ukupno korisnika:

# 35.000+

Ukupno transakcija:

# 200.000+



### Proizvodi:

- najveća hrvatska mjenjačnica Bitcoina Bitcoin-mjenjacnica.hr - prvi hrvatski procesor kriptovaluta PayCek

Web stranica  
electrocoin.hr

jednoroga. Zadnja runda mu je 120 mil. dolara, a ukupno je primio 160 mil. dolara.

Microblink je primio jednu od pet najvećih investicija dosad u Hrvatskoj, i to kao prvo ulaganje. Krajem 2020. u njega se slilo 60 mil. dolara. S obzirom na iskustvo njegovih osnivača, među kojima je i Damir Sabol, činjenicu da su razvili najbrži mobilni skener dokumenata na svijetu i da ovaj tvrtka ima vlastitu tehnologiju umjetne inteligencije koja je 50 posto brža od one Applea i Googlea, status soonicorna mu je prilično čvrst.

Minka je startup bivšeg čelnog čovjeka Infobipa za Latinsku Ameriku Domagoja Rožića za koji se već sad tvrdi da vrijedi više od 200 mil. dolara. Fintech za koji Google tvrdi da klijentima omogućuje da novu finansijsku uslugu lansirati unutar dana ima cijeli razvoj u Hrvatskoj. Zadnja investicija u Minku je 24 mil. dolara, a ukupno je primila 27,5 mil. kn ulaganja.

Oradian je slično kao i Bellabeat dosta samozatajan po pitanju investicija. Nema javnih podataka, ali ulagači u Oradian uvjereni su da je soonicorn. Photomath, najpopularnija mobilna matematička aplikacija na svijetu, s investicijom od 29 mil. dolara i uspjesima u komercijalizaciji, procjenjuje se da vrijedi znatno više od 200 mil. dolara čime jest soonicorn. Austrijsko-hrvatski PlanRadar u siječnju je primio investiciju od 69 mil. dolara, a ukupno je startup nastao iz ideje osječkog građevinara Domagoja Dolinšeka, primio dosad čak 103,1 milijun dolara čime je na najboljem putu da postane jednorog.

## NESVAKIDAŠNJI IGRACI

Zadnja dva soonicorna su ReversingLabs i RMRK. Oba imaju vizionarska rješenja koja pomiču granice u svojim industrijama. ReversingLabs je najjači svjetski igrač za detekciju računalnih virusa i drugog malwarea u softverskim lancima opskrbe. Riješio je najveći hakerski napad u povijesti, onaj na SolarWinds. Ovaj soonicorn u Zagrebu ima razvojni centar i tu drži najveću bazu računalnih virusa na svijetu. Lani je ovaj hrvatski soonicorn primio investiciju od 56 mil. dolara, a ukupno 81 mil. dolara. Navodno teži preko pola milijarde dolara.

RMRK jedini je kripto soonicorn na Startup Reportovom popisu soonicorna. Nije tu po investicijama, kao ni po trenutačnoj vrijednosti svih RMRK tokena, od 31,4 mil. dolara. Ali ovaj token, koji se sad prodaje za 3,24 dolara u prosincu je imao cijenu od 63,51 dolara. To je valuacija iznad 600 mil. dolara. RMRK je pokrenuo Riječanin Bruno Škvorc koji želi da se s NFT-ima može igrati i stvarati kao s Lego kockicama. Idealna tehnologija za metaverse.



## SCALEUPI (late-stage startipi)

Bazaar	Gtmhub
Bellabeat	<b>\$160,6 mil.</b>
Centili	Cognism
Cognism	<b>\$126,7 mil.</b>
Electrocoin	PlanRadar
Eridan	<b>\$103,1 mil.</b>
Fonoa	Bellabeat
Gamepires	<b>\$100 mil.</b>
Gideon	Fonoa
Gtmhub	<b>\$85 mil.</b>
Infobip	ReversingLabs
Huddle	<b>\$81 mil.</b>
Materless	Microblink
Memgraph	<b>\$60 mil.</b>
Microblink	Eridan
Minka	<b>\$54 mil.</b>
Oradian	Gideon
OptimoRoute	<b>\$37,5 mil.</b>
Photomath	Photomath
PlanRadar	<b>\$29 mil.</b>
Project 3 Mobility	Minka
ReversingLabs	<b>\$27,5 mil.</b>
Revuto	RMRK*
Rimac Technology	<b>\$31,4 mil.</b>
RMRK	Oradian**
SofaScore	n/p

\* Aktualna tržišna vrijednost na kripto burzama

\*\* Potvrđeno primili velik broj investicija, ali nepoznati detalji



## SOONICORNI (ukupno investicija)



## UNICORNS / JEDNOROZI

Infobip (od 2020.)  
**\$800 mil.** ukupno investicija  
**\$1 mlrd.** potvrđena valuacija

Rimac grupa (od 2022.)  
**\$875,8 mil.** ukupno investicija  
**\$2 mlrd.** potvrđena valuacija

# telemach



# STARTUP REPORT & TEAMUP X HEALTH

## HRVATSKA IMA NAJBOLJU INFRASTRUKTURU ZA HEALTHTECH OD BEČA DO ISTANBULA

**U**Zagrebu se nalazi BioCentar, najveći istraživački i razvojni centar za healthtech startupe od Beča do Istambula. Toliko je atraktivan da za ulaz u njega postoji lista čekanja. U Hrvatskoj

od svih EIT-ovih hubova možda se i najmanje zna o EIT Health HUB-u Hrvatska, ali je zato je upravo u području healthtecha preko EIT-a ovdje došlo najviše kapitala za domaće projekte i startupe.

Lean Startup Croatia, EIT Health HUB Hrvatska i Sveučilište u Zagrebu ove su godine pokrenuli prvi healthtech startup program u Hrvatskoj u koji su upisali deset startupa. Prva četiri pitchala su po prvi put na meetupu 'Startup Report & TeamUp x Health', koji su zajednički organizirali Startup Report i Lean Startup Croatia.

### DO IZA PONOĆI

Na meetup, koji se održao u najvećem regionalnom coworking hubu WESPA Spacesu u Zagrebu, u jeku turističke sezone, 27. srpnja, okupilo se više od 120 startupa. Rekord. K tome, startupaši su se umjesto do planiranih pola deset navečer, u sklopu zadnje točke meetupa, networking partyja - powered by Affidea, nastavili družiti do iza ponoći.

Osim prvih pitcheva mlađih neda u healthtechu,



**Više od 120 ljudi okupilo se usred ljeta u Zagrebu kako bi razgovarali o startupima u zdravstvu**

na meetupu se pričalo i o aktualnoj situaciji u zdravstvu koja otvara brojne prilike startupima. Građani Hrvatske žive kraće od prosjeka EU-a, umiru od izlječivih bolesti i populacija ubrzano stari zbog čega je potražnja za uslugama zdravstva u kontinuiranom porastu.

Vlatka Petrović, koordinatorica EIT Health Hub Hrvatska kaže da je sve više startupa koji pokrivaju područje zdravstva i nude svoje rješenja.

- Zato EIT Health HUB Hrvatska podupire ekosustav tako što organizira startup programe i kroz povezivanje u dobivanju financiranja za startupe u svim fazama razvoja - kaže Petrović.

Marina Martinić Kavur, istraživačica i direktorica komunikacija Genosa i GlycanAgea kaže da su Hrvati u prosjeku biološki stariji nego što imaju godina. GlycanAge je hrvatski startup koji je razvio test za biološku dob. Može ga se napraviti kod kuće, a za to je potrebno samo nekoliko kapi krvi. Martinić Kavur navodi da imaju korisnike po cijelom svijetu i da su tako stvorili veliku bazu podataka s podacima o biološkoj starosti stanovništva. Dosad smo tako efikasno mogli pratiti samo kronološku starost, odnosno godine od rođenja.

### BIOLOŠKI STARICI

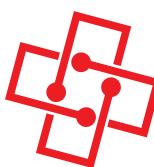
- Vidimo, nažalost, da su naši ljudi uistinu biološki stariji nego što imaju godina. Moj je dojam da to proizlazi iz našeg psihološkog stanja, odnosno čini mi se da su ljudi ovdje spremni više brinuti se za svoj automobil nego za svoje tijelo - kaže Martinić Kavur.



GORAN MEHKEK / CROPPIX

## Treba akcelerirati razvoj startup ekosustava

Startup Report podržao je inovacijsku agenciju Lean Startup Croatia i zajednički smo 27. srpnja u WESPA Spacesu organizirali meetup o startupima u zdravstvu Startup Report & TeamUp x Health. Bio je to najveći meetup u Zagrebu ovog ljeta i najveći healthtech meetup održan u Hrvatskoj dosad. Bernard Ivezic, urednik Startup Reporta kaže da je to prvi meetup koji su suorganizirali i da je cilj nastaviti raditi partnerske meetupe. - Meetupi povezuju najdragocjenije u ekosustavu ljudi. Njihova sinergija je pretvara perspektivan ekosustav u onaj koji briješira. Unas ima mnogo dobrih meetupa, ali se o njima malo zna i Startup Report kroz partnerstva s postojećim meetupima želi pomoći da se akcelerira domaća meetup scena i time cijeli startup ekosustav - kaže Ivezic. Filip Stipančić, partner u Lean Startup Croatia i suorganizator meetupa kaže da se tražila stolica više što najbolje ukazuje koliko je tema inovacija u zdravstvu aktualna. - Mislim da je panel djelovao vrlo inspirativno, a velike ambicije startupa iz Get Started In Health Programa zaintrigirale su sve okupljene - kaže Stipančić. Ivezic ističe da je TeamUp genijalan meetup. - Ako tražite posao u startupima, odite na TeamUp! Timovi ga vole i ljudi dolaze tamo tražiti posao. Nadam se da je kroz naše partnerstvo više ljudi doznao za TeamUp i da mu je Startup Report pomogao da bude veći i atraktivniji - zaključuje Ivezic.



Pojašnjava da je to problem pri pokretanju zdravstvenog startupa u Hrvatskoj, jer traži od osnivača da mnogo rade na edukaciji tržišta. GlycanAge svoje proizvode prodaje u UK-u, Kanadi, SAD-u, Australiji, Ujedinjenim Arapskim Emiratima, drugdje po Aziji i ostatku svijeta - kaže Martinić Kavur.

Maja Bogović, suosnivačica i direktorica startupa Meddox, koji pacijentima omogućava da svu svoju dokumentaciju nose u mobilnoj aplikaciji, kaže da su također krenuli iz Hrvatske.

- Ovdje imamo više od 60.000 korisnika i sada smo u fazi zaključivanja investicijske runde kako bismo izašli na strana tržišta, jer je za ovakvu aplikaciju jako važno da radi lokalizacije - kaže Bogović.

Antonio Meić, izvršni direktor Motherversea, koji pomoći blockchain tehnologija mapira genom biljaka koje se koriste u liječenju i omogućava njihovo lakše istraživanje i patentiranje, kaže da je na njihov model rada od starta određen time da im kupci dolaze iz cijelog svijeta.

## BLOCKCHAIN U ZDRAVSTVU

- Naša glavna kompanija Motherverse registrirana je u Berlinu, developerska agencija je u Hrvatskoj, sam proizvod nastao je u centru Trokut u Šibeniku i imamo kupce po cijelom svijetu - kaže Antonio.

Željka Maras, glavna komercijalna direktorica startupa Cidrani Biome, kaže da je logično



očekivati da će naši startupi u zdravstvu svoje prilike tražiti i izvan Hrvatske.

- Cidrani Biome je specifičan jer smo i tehnološki i proizvodni startup, pa nam je hrvatsko tržište omogućilo da jednostavno testiramo naš proizvod, a onda smo se mogli proširiti i van - kaže Maras.

Nina Šesto, direktorica digitalnog zdravstva Klinike Magdalena, kaže da su oni ipak fokusirani na hrvatsko tržište.

U suradnji sa startupom Mindsmiths napravili su digitalnu inovaciju, chatbot Megi, koja danas preko Infobipove komunikacijske platforme pomaže pacijentima s visokim tlakom.

## PRILICA ZA TESTIRANJA

- Megi nije proizvod samo za našu kliniku. Mi smo bili inkubator za nju, a cilj je svjetsko tržište. Želimo da Megi da postane zasebna tvrtka - kaže Šesto.

Navodi da su se stoga pridružili inicijativi Instituta Ruđer Bošković, koji je s Ministarstvom zdravstva, HZZO-om, fakultetima i drugima pokrenuo Europski digitalni inovacijski hub za startupe u zdravstvu. Taj će hub nadograditi postojeću healthtech infrastrukturu u Hrvatskoj i dati joj potpuno novu dimenziju.

- Cilj tog huba je da pomogne stvoriti sigurno okruženje za testiranje tehnologija u zdravstvu ovdje u Hrvatskoj - kaže Šesto. (S.R.)

## PARTNER PROJEKTA

# SEZONA U PUNOM ZAMAHU: BRŽE DO RESPEKTABILNE REPUTACIJE, OPTIMIZACIJE PRIHODA - I GOSTIJU

Potreba za digitalnim rješenjima neizbjegna je, što je i sve jasnije djelatnicima u turizmu. Upravo je digitalizacija ono zbog čega Rentlio neuromorno raste i preuzima tržište puno zastarjele tehnologije; ali i razlog nove poslovne suradnje kojoj je cilj optimalna digitalizacija zastarjelih turističkih i hotelijerskih poslovnih procesa. Dvogodišnje usporavanje turističkih djelatnosti, promijenjena očekivanja gostiju i nedostatak zaposlenih otvara prostor za digitalizaciju i redefiniciju poslovnih modela koji su trenutno prisutni u turizmu, grani koja čini veliki dio kolača hrvatskog gospodarstva. Rentlio, koji je nedavno najavio centralni operacijski sustav za upravljanje hotela, te time ušao u novi segment poslovanja, već dugi niz godina naglašava važnost digitalnih procesa kojima hotelijeri štede vrijeme, povećavaju vlastite prihode i fokusiraju se na potrebe gostiju. - Nedostatak radne snage - Integracije koje omogućuju pojednostavljenje poslovnih procesa nužne i dobrodošle - kaže Marko Mišulić, direktor Rentlio. Suradnja Rentlia i Fast Reviewa,iza kojeg stoji Petar Aračić i njegov tim, pritom je posve prirodna. Poznavanjem utjecaja i snage online recenzija na reputaciju i poslovanje tvrtke, hotela ili restorana, Fast Review efikasno je digitalno rješenje za prodajni aspekt turizma i upravljanje reputacijom. U mnogim slučajevima, hotelijeri i iznajmljivači godinama



Bernard Ivezic, urednik Startup Reporta i Filip Stipancic, partner Lean Startup Croatia vodili su Startup Report & TeamUp x Health

**Podržali smo meetup – TeamUp, koji radi Lean Startup Croatia, i zajednički napravili najveći healthtech meetup u Hrvatskoj dosad**



**Prikupljanjem većeg broja (pozitivnih) recenzija brend se bolje pozicionira u odnosu na konkurenциju**

grade pozitivan imidž, i iznenađuju se koliko brzo njihova teško stečena reputacija nestane. Fast Review aplikacija temelji se na postavljanju specijalnih kartica unutar objekta koje, nakon prislanjanja mobitela, omogućuju gostima ostavljanje recenzija u manje od 20 sekundi. - Fast Review je jedinstveno rješenje koje omogućava da Vaša online reputacija bude identična onoj stvarnoj. Više pozitivnih online recenzija kroz Fast Review aplikaciju znači i više prihoda - kaže Petar Aračić, direktor Fast Review. Zato je najvažnije prikupiti čim više online necenzira što prije, kako biste osigurali povjerenje i vrhunsku uslugu za svakog idućeg gosta. Prikupljanjem većeg broja (pozitivnih) recenzija, vaš brend se bolje pozicionira u odnosu na konkurenčiju te samim time i vaši prihodi brže nastu-



# Poslujte u sadašnjosti i digitalizirajte svoje poslovne procese

Pojednostavite i ubrzajte poslovanje koristeći Finine e-usluge:  
e-Potpis, e-Račun, e-Arhiv, Validator i digitalizaciju dokumentacije.

**telemach**



# NAJBRŽA 5G MOBILNA MREŽA

OOKLA

SPEEDTEST

[telemach.hr](http://telemach.hr)

Potvrđeno analizom podataka Ookla® Speedtest Intelligence®, o medijanu 5G download i upload  
brzina u Hrvatskoj za prvi kvartal 2022. Žigovi Ookla koriste se pod licencom i u dozvoljenom obliku.