



Serijski vodič

Podrška politici MSP-ova
iz strukturnih fondova

Poticanje aktivnosti poslovnih anđela kao potpora rastu malih i srednjih poduzeća

Unutarnje
tržište, industrija,
poduzetništvo te
mala i srednja
poduzeća

9

Serijski vodič

Podrška politici MSP-ova
iz strukturnih fondova

Poticanje aktivnosti poslovnih anđela kao potpora rastu malih i srednjih poduzeća

Vodič za donositelje politika, dionike i upravljačka tijela, posebno na regionalnoj razini, koji žele podržati mala i srednja poduzeća usmjerena na rast i nova poduzeća poticanjem aktivnosti poslovnih anđela na njihovoj razini.

Ovaj je priručnik izradila Europska komisija na temelju različitih izvora, a doprinos su dali i Juan de Hemptinne, Candace Johnson, Paulo Andrez, Jean-Noël Durvy, Andrew Bullen, Luigi Amati te Andrea Caddeo.

Iako je vodič pripremljen prema uputama dužnosnika Europske komisije, stajališta iznesena u ovom dokumentu ne predstavljaju nužno stajalište Europske komisije.

Za više informacija obratite se na sljedeću adresu:

European Commission

Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs

Unit H.3: COSME Financial Instruments

Adresa e-pošte: GROW-H3@ec.europa.eu

URL: <http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance>

Prijevod ovog dokumenta na više europskih jezika dostupni su na internetu.

<http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/regional-policies>

Iako je ovaj vodič izrađen s namjerom da pomogne dionicima da upotrijebe strukturne fondove EU-a kako bi pomogli MSP-ovima, informacije se daju bez preuzimanja pravne odgovornosti za njihovu točnost i potpunost. Konkretni zahtjevi za uporabu sredstava iz strukturnih fondova EU-a uvijek će se ocjenjivati prema pravilima koja su u to vrijeme na snazi u zemlji u kojoj se podnosi zahtjev.

Ovaj je vodič dio serije vodiča. Dosad su objavljeni sljedeći naslovi:

1. Razvoj poduzetničkog razmišljanja i poduzetničkih vještina u EU-u (*Building Entrepreneurial Mindsets and Skills in the EU*)
2. Primjena normi kao potpora rastu, konkurentnosti i inovacijama (*Using standards to support growth, competitiveness and innovation*)
3. Olakšavanje prijenosa vlasništva nad poduzećima (*Facilitating Transfer of Business*)
4. Vodič za inovacije u području usluga (*The Smart Guide to Service Innovation*)
5. Regionalna provedba Akta o malom poduzetništvu za Europu (*Regional implementation of the SBA – Small Business Act for Europe*)
6. Kako upotrijebiti strukturne fondove u politici za MSP-ove i poduzetništvo (*How to use Structural Funds for SME & Entrepreneurship Policy*)
7. Potpora internacionalizaciji MSP-ova (*Supporting the Internationalisation of SMEs*)
8. Javna nabava kao pokretač inovacija u MSP-ovima i javnim uslugama (*Public procurement as a driver of innovation in SMEs and public services*)
9. Poticanje aktivnosti poslovnih anđela kao potpora rastu malih i srednjih poduzeća (*Fostering business angel activities in support of SME growth*)
10. Podupiranje učinkovitog korištenja resursima u MSP-ovima (*Supporting Resource Efficiency in SMEs*)
11. Pametni vodič za politiku klastera (*Smart Guide to Cluster Policy*)

Dodatne primjerke možete naručiti od Europskog ureda za publikacije na web-mjestu:

<http://bookshop.europa.eu>

PRAVNA OBAVIJEST

Ni Europska komisija ni ijedna osoba koja djeluje u njezino ime ne može se smatrati odgovornom za način na koji su upotrijebljene informacije sadržane u ovoj publikaciji ili za pogreške do kojih je eventualno došlo unatoč pažljivoj pripremi i provjeri.

ISBN 978-92-79-52947-4

ISSN 2362-9789

DOI 10.2873/007703

© Europska unija, 2015.

Printed in Belgium

Reproduction is authorised, provided the source is acknowledged, save where otherwise stated.

For the use or reproduction of copyrighted material specified as such, permission must be obtained from the respective copyright holders.

Predgovor



Mala i srednja poduzeća (MSP-ovi) temelj su gospodarstva Europske unije. Ona osiguravaju dvije trećine ukupnog zapošljavanja u privatnom sektoru u EU-u i 85 % novih radnih mjesta. MSP-ovi i poduzetništvo ključ su za ostvarivanje gospodarskog rasta, inovacija, stvaranje radnih mjesta i društvenu integraciju u EU-u.

Mala poduzeća usko su povezana s regijama u kojima posluju. Regije stoga imaju izravnu gospodarsku korist od gospodarski snažnih MSP-ova.

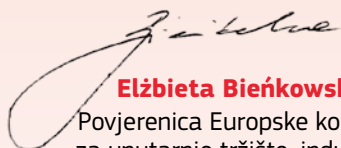
Međutim, MSP-ovi imaju problema s pristupom financiranju, posebno u ranim fazama. Europska komisija pokrenula je Europski fond za strateška ulaganja u cilju unaprjeđenja ulagačkog okruženja za poduzeća, uključujući MSP-ove u Europi. Europska komisija surađuje s financijskim institucijama u cilju povećanja dostupnih sredstava za MSP-ove poticanjem pružanja zajmova i rizičnog kapitala kroz financijske instrumente. Europska komisija također pomaže državama članicama EU-a i regijama u razmjeni prakse dobrih politika o unaprjeđenju pristupa financiranju.

U tom kontekstu, poslovni anđeli imaju vrlo važnu ulogu, posebno za nova poduzeća i MSP-ove usmjerene na rast. Poslovni anđeli u mnogim su regijama najvažniji izvor vanjskog financiranja za novoosnovane pothvate. Poslovni anđeli sve su važniji za pružanje vlasničkog kapitala i doprinos gospodarskom rastu i tehnološkom napretku.

U ovim je smjernicama opisano kako se ulaganja i zajednička ulaganja poslovnih anđela mogu podržati u sektorima, regijama ili državama članicama u kojima je njihova nazočnost još uvijek ograničena. S obzirom na lokalnu i regionalnu dimenziju aktivnosti poslovnih anđela, prilike za zajednička ulaganja s pomoću europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESI fondovi) i financijskih instrumenata mogle bi imati važnu ulogu u financiranju MSP-ova na toj razini ako ih upravljačka tijela budu aktivnije upotrebljavala.

Neke su regije već razvile posebne aktivnosti podupiranja i programe sufinanciranja s poslovnim anđelima. U ovom su vodiču prikazane studije slučaja i inicijative koje su već provedene s pomoću javnih sredstava. Stoga želimo pojačati razmjenu informacija među regionalnim tijelima kako bi svi mogli učiti iz dobre prakse pri provedbi mjera potpore u okviru ovakvog financiranja MSP-ova.

Preporučujemo ovaj priručnik svim donositeljima politika i dionicima u regijama i nadamo se da će ih nadahnuti da poduzmu konkretne mjere na terenu i bolje iskoriste katalitičke mogućnosti poslovnih anđela. Samo dobrom suradnjom svih strana uspjeh ćemo ostvariti: veći rast u regijama i učinkovitiju potporu inovativnim i ambicioznim MSP-ovima.



Elżbieta Bieńkowska

Povjerenica Europske komisije
za unutarnje tržište, industriju,
poduzetništvo i MSP-ove



Corina Crețu

Povjerenica Europske komisije
za regionalnu politiku



Sadržaj

1 Sažetak.....	9		
1.1 Svrha vodiča.....	9		
1.2 Zašto bi upravljačka tijela trebala biti svjesna uloge poslovnih anđela u ulaganjima u MSP-ove?.....	9		
1.3 Kako se mogu poticati ulaganja poslovnih anđela?.....	10		
1.4 Osnivanje fondova za zajedničko ulaganje poslovnih anđela.....	11		
2 Poticanje aktivnosti poslovnih anđela na regionalnoj razini.....	13		
2.1 Uvod.....	13		
2.1.1 Što su poslovni anđeli?.....	13		
2.1.2 Jaz u vlasničkom kapitalu.....	13		
2.1.3 Tržište ulaganja poslovnih anđela.....	13		
2.2 Strukturni fondovi i poslovni anđeli.....	15		
2.2.1 Europski strukturni i investicijski fondovi (ESIF) za razdoblje 2014. – 2020.	15		
2.2.2 Pouke iz prošlosti: financijski instrumenti u razdoblju 2007. – 2013.....	17		
2.3 Poslovni model poslovnih anđela.....	17		
2.3.1 Ulagački postupak.....	17		
2.3.2 Mreže poslovnih anđela i sindikati.....	18		
2.3.3 Potpora za osnivanje mreže poslovnih anđela.....	20		
2.3.4 Spremnost i sposobnost za ulaganja.....	20		
2.4 Kao uspostaviti i provoditi mehanizam za zajednička ulaganja poslovnih anđela?.....	20		
		2.4.1 Ključne značajke fondova za zajedničko ulaganje poslovnih anđela.....	21
		2.4.2 Postupni opis mehanizma za zajednička ulaganja poslovnih anđela.....	22
		3 Postojeće dobre prakse na regionalnoj razini.....	25
		3.1 Technopartner – Nizozemska.....	25
		3.1.1 Ključne činjenice.....	25
		3.1.2 Opis.....	25
		3.1.3 Način provedbe.....	25
		3.1.4 Rezultati fonda.....	26
		3.1.5 Kontaktna točka.....	26
		3.2 COMPETE IN2-BA – Portugal.....	26
		3.2.1 Ključne činjenice.....	26
		3.2.2 Opis.....	26
		3.2.3 Način provedbe.....	26
		3.2.4 Rezultati fonda.....	27
		3.2.5 Kontaktna točka.....	27
		3.3 Europski fond poslovnih anđela (EAF).....	27
		3.3.1 Ključne činjenice.....	27
		3.3.2 Opis.....	27
		3.3.3 Način provedbe.....	28
		3.3.4 Rezultati fonda.....	28
		3.3.5 Kontaktna točka.....	28
		3.4 Enterprise Ireland.....	28
		3.4.1 Ključne činjenice.....	28
		3.4.2 Opis.....	29
		3.4.3 Način provedbe.....	29
		3.4.4 Rezultati fondova.....	30
		3.4.5 Kontaktna točka.....	30

3.5	Mesinvest Litva – Verslo Angelu Fondas I	30	3.8.4	Rezultati fonda	35
3.5.1	Ključne činjenice	30	3.8.5	Kontaktna točka	35
3.5.2	Opis	31	3.9	Fond Ingenium – Italija	35
3.5.3	Način provedbe	31	3.9.1	Ključne činjenice	35
3.5.4	Rezultati fonda	32	3.9.2	Opis	36
3.5.5	Kontaktna točka	32	3.9.3	Način provedbe	36
3.6	Škotski fond za zajednička ulaganja (SCF) – Škotska	32	3.9.4	Rezultati fondova	37
3.6.1	Ključne činjenice	32	3.9.5	Kontaktna točka	37
3.6.2	Opis	32	3.10	PACA Investissement – Francuska	37
3.6.3	Način provedbe	32	3.10.1	Ključne činjenice	37
3.6.4	Rezultati fondova	33	3.10.2	Opis	37
3.6.5	Kontaktna točka	33	3.10.3	Način provedbe	38
3.7	Fond za ubrzanje razvoja novih poduzeća – Bugarska	34	3.10.4	Rezultati fonda	38
3.7.1	Ključne činjenice	34	3.10.5	Kontaktna točka	38
3.7.2	Opis	34	3.11	Aqui-Invest – Francuska	38
3.7.3	Način provedbe	34	3.11.1	Ključne činjenice	38
3.7.4	Rezultati fonda	34	3.11.2	Opis	38
3.7.5	Kontaktna točka	34	3.11.3	Način provedbe	39
3.8	Seed4Start – Francuska, Belgija, Luksemburg, Njemačka	34	3.11.4	Rezultati fonda	39
3.8.1	Ključne činjenice	34	3.11.5	Kontaktna točka	39
3.8.2	Opis	35			
3.8.3	Način provedbe	35			
			Dodatak 1. Pojmovnik	41	
			Prilog 2. Poveznice i upućivanja	42	
			Dodatak 3. Mreže poslovnih anđela u Europi	43	



Sažetak

1.1 Svrha vodiča

U okviru europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESIF) u razdoblju 2014. – 2020. osigurat će se znatne prilike za ulaganja država članica EU-a i regionalnih nadležnih tijela. U cilju postizanja najvećeg mogućeg učinka iz fondova EU-a, savjetuje se usmjeravanje na ključna područja i uporaba financijskih instrumenata. Ti su financijski instrumenti relativno novi mnogim javnim tijelima, ali imaju velik potencijal i mogli bi pridonijeti jačanju konkurentnosti MSP-ova.

U ovom se vodiču opisuje kako se mogu poticati ulaganja poslovnih anđela i zajednička ulaganja s poslovnim anđelima u cilju postizanja kritične mase u određenim sektorima, regijama ili državama. Budući da su lokalne i regionalne dimenzije vrlo važne u aktivnostima poslovnih anđela, svijest o prilikama za sufinanciranje s europskim strukturnim i investicijskim fondovima (najviše Europskim fondom za regionalni razvoj – EFRR) kroz financijske instrumente moglo bi imati važnu ulogu u financiranju MSP-ova i promicanju ulaganja poslovnih anđela. Cilj je ovog vodiča dati nadahnuće na nova

zajednička ulaganja poslovnih anđela i ESIF-ova predstavljajući studija slučaja, primjera iz najbolje prakse (uključujući slučajeve kada postoji intervencija strukturnih fondova EU-a) i ispitivanjem inicijativa koje se već provode s fondovima EU-a. Predstavljajući primjeri postojeće dobre prakse na regionalnoj razini pokazuju kako se javnim sredstvima može ostvariti djelotvornija potpora MSP-ovima uz pomoć poslovnih anđela.

Ciljna su publika ovog priručnika donositelji politika, upravljačka tijela na regionalnoj razini, dionici MSP-ova i poslovni anđeli. Cilj je ovog priručnika potaknuti dionike da dalje razvijaju modele za podupiranje MSP-ova uz pomoć poslovnih anđela.

1.2 Zašto bi upravljačka tijela trebala biti svjesna uloge poslovnih anđela u ulaganjima u MSP-ove?

Od ključne je važnosti da države članice EU-a i regionalna tijela ostvare najveći mogući učinak iz fondova EU-a. Uporabom posebnih financijskih

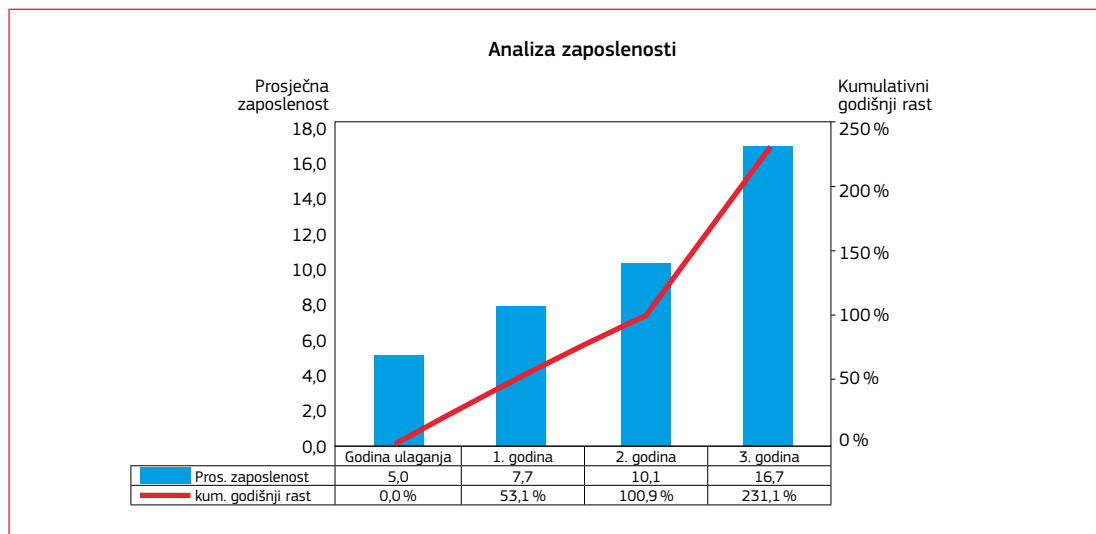
instrumenata oni će omogućiti ulaganja u MSP-ove, posebno u inovativna nova poduzeća i poduzeća koja brzo rastu i stvaraju velik dio novih kvalificiranih radnih mjesta.

Poslovni anđeli imaju važnu ulogu u gospodarstvu. U mnogim su zemljama, osim obitelji i prijatelja, poslovni anđeli najvažniji su izvor vanjskog financiranja za novoosnovana poduzeća. Poslovni anđeli sve su važniji za osiguravanje rizičnog kapitala i doprinosi gospodarskom rastu i tehnološkom napretku. Nadalje, pružanje početnog kapitala i kapitala za rane faze poslovanja u određenoj je mjeri postalo ovisnije o poslovnim anđelima. Fondovi rizičnog kapitala ne mogu obuhvatiti velik broj malih poslovnih dogovora i posljednjih su godina trpjeli zbog nedovoljno kapitala. Smanjili su financiranje u „rizične“ MSP-ove i prešli na veća ulaganja u kasnijim fazama s većim povratima. Tradicionalni izvor finan-

ciranja za početak i rane faze poslovanja – bankovni krediti – ograničeni su zbog razine rizika i troškova obrade i znatno su se smanjili od financijske krize 2008.

Poslovni anđeli osiguravaju financiranje i upravljačko iskustvo čime se povećava vjerojatnost preživljavanja i rasta novih poduzeća. Zbog toga poticanje ulaganja poslovnih anđela u nova poduzeća može imati znatan učinak poluge za vlade i gospodarstvo. Jačanjem svijesti o aktivnostima poslovnih anđela i/ili o dostupnim politikama i programima u nekim državama ili regijama (najbolja praksa) može se pozitivno utjecati na industriju, financiranje MSP-ova i regionalni razvoj.

Iz statističkih podataka vidljiv je učinak ulaganja poslovnih anđela na zapošljavanje. Kada se ulaže u poduzeća koja imaju prosječno 5 zaposlenika, taj se broj nakon tri godine utrostruči.



Izvor: Lourdes Moreno, EBAN i poslovni anđeli CRECER+

1.3 Kako se mogu poticati ulaganja poslovnih anđela?

Postoji širok raspon financijskih instrumenata prilagođenih različitim fazama u životnom ciklusu poduzeća. Međutim, samo se nekoliko odnosi na takozvanu „dolinu smrti“. Ta faza predstavlja najveću razinu rizika tijekom rane faze životnog ciklusa poduzeća.

Stoga države članice i regije moraju stvoriti odgovarajuće uvjete za okruženje kojim će privući privatne ulagače. Smanjenje rizika ključni je element za ostvarenje tog cilja i vlade to nastoje postići s pomoću dvaju instrumenata. Pored stvaranja sustava poreznih olakšica za ulagače koji ulažu u nova poduzeća, čime im se omogućuje neposredni porezni odbitak tijekom faze ulaganja, važno je i stvaranje

fondova za zajednička ulaganja. Ta se mogućnost spominje i u studiji OECD-a.¹ U toj je studiji navedeno da, iako rizični kapital privlači znatnu pozornost donositelja politika, glavni izvor vanjskog financiranja vlasničkog kapitala u početnoj fazi poslovanja jest financiranje anđela. U nekim državama pozitivnu su ulogu imale politike za poticanje većeg broja ulagača anđela. One uključuju mjere na strani ponude kao što su porezne olakšice i stvaranje fondova za zajednička ulaganja.

Od ključne je važnosti razvoj odgovarajućih inicijativa, mehanizama i sposobnosti za ulagače i poduzetnike. Time će se privući privatni sektor i osigurati poticaji za privatne ulagače da ulažu u nova poduzeća. Važan je element i potpora koju vlade pružaju mrežama poslovnih anđela.

Sljedeća tabela prikazuje sažetak mjera koje donositelji politika u načelu mogu poduzeti za poticanje ulaganja poslovnih anđela s ciljem ostvarenja kritične mase u određenim sektorima, regijama ili državama:

Ponuda Dovođenje većeg broja ulagača:	Potražnja Dostupnost kvalitetnih ponuda:	Tržište Učinak i održivost:
Uklanjanje poreznih prepreka Porezne olakšice	Spremnost za ulaganja (npr. regionalno osposobljavanje i potpora)	Potpora održivim i stručnim mrežama poslovnih anđela
Fondovi za zajednička ulaganja	Financijska pismenost u školama	Prikupljanje podataka
Tečajevi za osposobljavanje ulagača	Razvoj poduzetničkog načina razmišljanja (uključujući veze s lokalnim poduzećima)	Lokalni forumi poslovnih anđela i fondova rizičnog kapitala
Kampanje u medijima	Inkubatori i druga sredstva za obrazovanje i pripremu poduzetnika	Blaži propisi za tržište kod ulaganja u ranoj fazi

1.4 Osnivanje fondova za zajedničko ulaganje poslovnih anđela

Pokretanje fondova za zajedničko ulaganje s poslovnim anđelima pokazalo se učinkovitim načinom privlačenja „svježeg novca” i tržišnog iskustva u mnogim državama, čime se pridonijelo financiranju tisuća inovativnih poduzeća. Poslovni anđeli novim poduzećima donose kapital, znanje, iskustvo i mrežu i pomažu im da narastu. Tijekom 2013. uložili su 5,5 milijardi EUR² i tako predstavljaju glavni izvor financiranja u fazi sjemena i početnoj fazi u Europi.

Mehanizmi za zajednička ulaganja s poslovnim anđelima predstavljaju dodanu vrijednost za javna tijela u odnosu na bespovratna sredstva zbog većeg učinka poluge. Mehanizmi za zajednička ulaganja isto predstavljaju

dodanu vrijednost za anđele jer se njima snižava rizik i omogućuju veća ulaganja. Oni stoga za poslovne anđele, upravljačka tijela i poduzeća koja primaju ulaganja predstavljaju situaciju u kojoj svi ostvaruju koristi.

Obično u slučaju osnivanja fondova za zajednička ulaganja s poslovnim anđelima nastaju dva scenarija:

1) Javno-privatni fondovi za zajednička ulaganja pridonose izgradnji zajednica za ulaganja u početnu fazu i tako stvaraju pozitivne učinke prelijevanja (kreposni krug). Javni i privatni subjekti više ne ulažu sami. Ulaagački rizik umanjen je s obje strane, što pomaže u smanjivanju uočenih „političkih” rizika.

2) Uključivanjem različitih stranaka u instrumente zajedničkog financiranja prikuplja

¹ OECD (2011.), Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors (Financiranje poduzeća s visokom stopom rasta: Uloga anđela ulagača), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>

² EBAN Statistics Compendium 2014 (EBAN Zbirka statističkih podataka za 2014.), <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13-Statistics-Compendium-2014.pdf>

se više novca za ekosustav i moguće je više ulagati. Smanjuju se i troškovi jer se mentorstvo, umrežavanje i znanje poslovnih anđela odmah dijele s više ljudi. Troškovi upravljanja isto su niži u odnosu na fondove rizičnog kapitala.

Primjeri predstavljeni u poglavlju 3. ovog priručnika predstavljaju oba modela: a) Europski

strukturni fondovi sudjelovali su u prethodnom programskom razdoblju 2007. – 2013. u zajedničkim ulaganjima s poslovnim anđelima, što se posebno odnosi na Europski fond za regionalni razvoj (EFRR) u okviru financijskih instrumenata za MSP-ove, uključujući inicijativu JEREMIE i b) modeli u kojima su javni fondovi poticali i podržavali ulaganja poslovnih anđela i obrnuto.

2

Poticanje aktivnosti poslovnih anđela na regionalnoj razini

© Halfpoint/Shutterstock.com

2.1 Uvod

2.1.1 Što su poslovni anđeli?

Poslovni anđeo privatna je osoba koja često raspolaže znatnim sredstvima tj. ima visoku neto vrijednost i uvijek ima poslovno iskustvo i utjecajnu mrežu te koja izravno ulaže dio svoje osobne imovine u nova i rastuća poduzeća koja nisu uvrštena na burzu. Poslovni anđeo može ulagati pojedinačno ili u okviru sindikata u kojima obično jedan anđeo u sindikatu ima vodeću ulogu. Pored kapitala, poslovni anđeli poduzetniku pružaju iskustvo o upravljanju, vještine i kontakte. Dobri anđeli pružaju „pametan i strpljiv kapital“³.

2.1.2 Jaz u vlasničkom kapitalu

Postojeće tržište rizičnog kapitala nije moglo ponuditi veću potporu za rast i kapitalizaciju pothvata u ranoj fazi zbog čega je nastajao nedostatak na tržištu poznat pod nazivom „jaz u vlasničkom kapitalu“. Taj jaz u financiranju uglavnom utječe na prve faze razvoja inovativnih poduzeća, za koje se općenito smatra da

imaju najveći utjecaj na gospodarski razvoj i stvaranje radnih mjesta missing fullstop Kako bi riješile to pitanje, države članice razvile su niz preporuka o politikama uključujući stvaranje javno-privatnih partnerstava na tržištu ulaganja u ranu fazu. Vjeruje se da bi se jaz u vlasničkom kapitalu mogao nadopuniti ulaganjima koja potječu izravno od poslovnih anđela. Njihova blizina tržištu bila je korisna u kriznom razdoblju europskog tržišta ulaganja privatnog kapitala.⁴

2.1.3 Tržište ulaganja poslovnih anđela

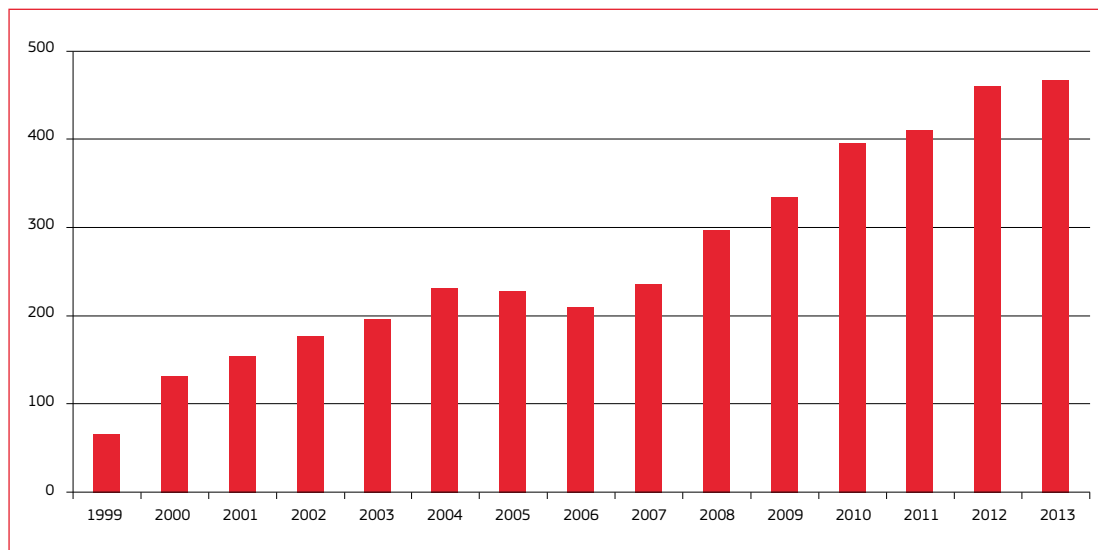
Poslovni anđeli već su dugo vrijeme vrlo aktivni u gospodarstvu. U posljednja dva desetljeća došli su u prvi plan vjerojatno zbog financijskih kriza koje su slijedile jedna za drugom. To je potvrđeno i nekim trenutačno dostupnim podacima.

Prema EBAN-u (Europska trgovinska udruga za poslovne anđele, početno financiranje tvrtki i druge tržišne subjekte za ranu fazu poslovanja), broj mreža poslovnih anđela (BAN-ova) povećava se za otprilike 17 % godišnje u razdoblju od deset godina.

³ Vidi: Report of the Chairman of the Expert Group on the Cross-border Matching of Innovative Firms with Suitable Investors, p.13 (Izješće predsjednika stručne skupine o prekograničnom spajanju inovativnih poduzeća s primjerenim ulagačima, str. 13.); <http://bookshop.europa.eu/hr/report-of-the-chairman-of-the-expert-group-on-the-cross-border-matching-of-innovative-firms-with-suitable-investors-pbNB3212296/>

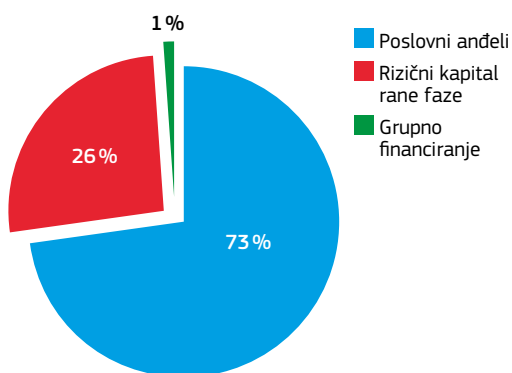
⁴ Vidi: EIF, European Small Business Finance Outlook, December 2013 (EIF, Financijski pregled europskih malih poduzeća), prosinac 2013.; http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_2013_20.pdf

Na grafikonu u nastavku prikazan je godišnji rast BAN-ova od 1999. do 2013.



Izvor: Statistički podaci EBAN-a, 2014.

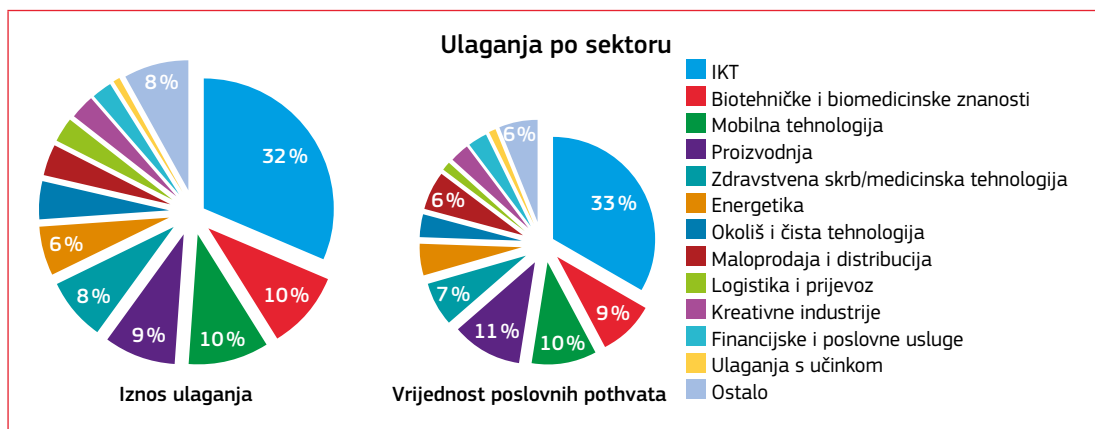
Prema EVCA-u (Europska udruga za ulaganje u poslovne pothvate) ukupni iznos europskih ulaganja u ranu fazu poslovanja 2013. iznosi 7,5 milijardi EUR, od čega su 5,5 milijardi EUR uložili poslovni anđeli. Rezultat toga bilo je financiranje 33 430 poduzeća i stvaranje 184 170 radnih mjesta.



Izvor: Statistički podaci EVCA-a i EBAN-a, 2014.

Ulaganja anđela povećala su se s 5,1 milijardi EUR 2012. na 5,5 milijardi EUR 2013. UK je predvodnik prema ulaganjima europskih anđela (vidljivo tržište) s 84,4 milijuna EUR, a slijedi Španjolska (57,6 milijuna EUR). Europska zajednica anđela ulagača ima 271 000 članova. Vidljivo tržište obuhvaća 468 mreže anđela.

Poslovni anđeli uložili su u prosjeku 166 000 EUR po poduzeću, dok su ulaganja po anđelu ulagaču iznosila otprilike 20 000 EUR. U odnosu na sektorska ulaganja, informacijske i komunikacijske tehnologije (IKT) čine 32 % ulaganja, a slijede biotehnologija i prirodne znanosti (10 %) te mobilna tehnologija (10 %). U 97 % ulaganja bila je uključena neka vrsta zajedničkog ulaganja.



Izvor: Statistički podaci EBAN-a, 2014.

2.2 Strukturni fondovi i poslovni anđeli

2.2.1 Europski strukturni i investicijski fondovi (ESIF) za razdoblje 2014. – 2020.

Europska politika usmjerena je na jačanje gospodarske, socijalne i teritorijalne kohezije u cilju smanjenja razlika između stupnjeva razvoja različitih regija. Ti se ciljevi podupiru iz Europskog fonda za regionalni razvoj (EFRR), Kohezijskog fonda (KF), Europskog socijalnog fonda (ESF), Europskog poljoprivrednog fonda za ruralni razvoj (EPFRR), Europskog fonda za pomorstvo i ribarstvo (EFPR), Europske investicijske banke i ostalih instrumenata⁵. U razdoblju kohezijske politike 2014. – 2020., europski fondovi usklađuju se i koordiniraju pod okriljem europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESIF)⁶. Pravilima se nastoji uspostaviti jasna veza između ESIF-a i strategije Europa 2020., poboljšati koordinaciju intervencija iz europskih strukturnih i investicijskih fondova, osigurati dosljedna provedba i omogućiti što jednostavniji pristup sredstvima za one koji bi od njih mogli imati koristi.

Kombinacijom sredstava dostupnih za razdoblje 2014. – 2020. u okviru kohezijske politike (odnosno, EFRR-a, KF-a i ESF-a, ukupno 351 milijarda EUR) s očekivanim doprinosom javnog i privatnog sektora na nacionalnoj razini, vjerojatno će se ostvariti više od

500 milijardi EUR ulaganja. Dodatnih 100 milijardi EUR bit će dostupno u okviru EPFRR-a i EFPR-a čime će se ostvariti dodatni utjecaj na ruralni razvoj i pomorsku politiku. Sve će regije EU-a ostvariti izravne i neizravne koristi od tih politika i ulaganja⁷.

Dok je u okviru svih europskih strukturnih i investicijskih fondova moguća uspostava financijskih instrumenata, očekuje se da će se sredstva iz EFRR-a u razdoblju 2014. – 2020. ulagati uglavnom zajedno s fondovima vlasničkog kapitala, uključujući poslovne anđele.

Cilj je EFRR-a pojačati gospodarsku, socijalnu i teritorijalnu koheziju u Europskoj uniji uklanjanjem glavnih regionalnih razlika. Ulaganja iz tog fonda usmjerena su na nekoliko ključnih prioritetnih područja za povećanje konkurentnosti regija EU-a, kao što su:

- jačanje istraživanja, tehnološkog razvoja i inovacija,
- poboljšanje pristupa informacijskoj i komunikacijskoj tehnologiji te njezine uporabe i kvalitete,
- jačanje konkurentnosti malih i srednjih poduzeća (MSP-ova),
- podupiranje prelaska na gospodarstvo s niskim emisijama ugljika⁸.

Financijski instrumenti

Financijski instrumenti predstavljaju učinkovit način uporabe resursa kohezijske politike

⁵ Vidi članke 174. i 175. Ugovora o funkcioniranju Europske unije (UFEU).

⁶ Vidi Uredbu (EU) br. 1303/2013 u kojoj su utvrđene osnovne odredbe o tim fondovima.

⁷ Za više informacija o ESIF-u, vidi: http://ec.europa.eu/contracts_grants/funds_hr.htm

⁸ Za dodatne podatke o EFRR-u vidi: http://ec.europa.eu/regional_policy/hr/

za ostvarenje ciljeva strategije Europa 2020. Financijski instrumenti usmjereni su na projekte koji bi mogli biti gospodarski održivi i njima se osigurava potpora za ulaganja u obliku zajmova, jamstava, vlasničkog kapitala, kvazivlasničkog kapitala i ostalih rizičnih instrumenata, ako je moguće u kombinaciji s tehničkom potporom, subvencioniranjem kamata ili subvencioniranjem naknada za jamstvo u okviru iste operacije.

Pored očitih prednosti recikliranja sredstava u dužem razdoblju, financijskim instrumentima pridonosi se mobilizaciji dodatnih javnih ili privatnih zajedničkih ulaganja u cilju uklanjanja nedostatka na tržištu u skladu sa strategijom Europa 2020. i prioritetima kohezijske politike. Za njihovu provedbenu strukturu potrebna je dodana stručnost i znanje čime se pridonosi povećanju učinkovitosti i djelotvornosti izdvojenih javnih sredstava. Nadalje, tim se instrumentima osiguravaju razni poticaji za postizanje boljih rezultata, primjerice, bolja financijska disciplina na razini potpomognutih projekata.

Financijski instrumenti upotrebljavali su se za provedbu ulaganja u okviru strukturnih fondova od programskog razdoblja 1994. – 1999. Njihova se relativna važnost povećala tijekom proteklog programskog razdoblja 2007. – 2013. U svjetlu trenutačne gospodarske situacije i sve manje količine dostupnih javnih sredstava, očekuje se da će financijski instrumenti imati još veću ulogu u kohezijskoj politici u programskom razdoblju 2014. – 2020.

Komisija je postavila cilj da se uporaba financijskih instrumenata u najmanju ruku udvostruči u odnosu na prethodno razdoblje strukturnih fondova (povećanje s 12 milijardi EUR strukturnih fondova na gotovo 30 milijardi EUR europskih strukturnih i investicijskih fondova). To je ambiciozan, ali realističan cilj. S pomoću tih dodatnih 18 milijardi EUR ulaganja iz europskih strukturnih i investicijskih fondova, koja će se isporučiti kroz financijske instrumente u razdoblju 2014. – 2020., mogla bi se potaknuti dodatna ulaganja u iznosu između 40 i 70 milijardi EUR.

Pravni okvir za ESIF za razdoblje 2014. – 2020. otvoren je za isporuku putem financijskih instrumenata za sve tematske ciljeve europskih strukturnih i investicijskih fondova i njime se proširuju mogućnosti provedbe. Kako bi se upravljačkim tijelima olakšala provedba financijskih instrumenata, Komisija je stavila na raspolaganje prvi skup „gotovih financijskih instrumenata” koji su spremni za uporabu i predloške za uspostavu financijskih instrumenata koji su u skladu s pravilima EU-a o državnim potporama. U izradi je više „gotovih instrumenata” koji će biti dostupni do kraja 2015., uključujući „instrument za sufinanciranje proizvoda vlasničkog kapitala”, koji bi isto mogao biti primjeren za poslovne anđele.

fi-kompas

Za razliku od tradicionalnog financiranja bespovratnim sredstvima, za izradu, uspostavu i provedbu financijskih instrumenata usmjerenih na tržište potrebna je nova vrsta stručnosti i mnogo savjetovanja, što u mnogim slučajevima premašuje administrativnu i tehničku sposobnost upravljačkih tijela.

Kao pomoć upravljačkim tijelima u provedbi financijskih instrumenata u programskom razdoblju 2014. – 2020., Komisija je pokrenula jedinstvenu savjetodavnu platformu za financijske instrumente u okviru europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESIF) i za mikrofinanciranje u okviru Programa za zapošljavanje i socijalne inovacije (EaSI) pod nazivom *fi-kompas*⁹.

Uslugu *fi-kompas* pruža Komisija u partnerstvu s Europskom investicijskom bankom. Svrha joj je zadovoljiti potrebe upravljačkih tijela ESIF-a, pružatelja usluga mikrofinanciranja u okviru EaSI-ja i ostalih zainteresiranih strana pružanjem praktičnog znanja i alata za učenje o financijskim instrumentima. To uključuje priručnike, kratke opise za brzo pregledavanje, module e-učenja, tradicionalne tečajeve osposobljavanja i događaje umrežavanja. Web-mjesto *fi-kompasa* sve više postaje čvorište znanja o financijskim instrumentima u okviru ESIF-a za razdoblje 2014. – 2020.

⁹ <http://www.fi-compass.eu>

2.2.2 Pouke iz prošlosti: financijski instrumenti u razdoblju 2007. – 2013.

Uporaba financijskih instrumenata u provedbi strukturnih fondova EU-a znatno se povećala u prethodnom programskom razdoblju 2007. – 2013. Prošireno je njihovo područje primjene u odnosu na prethodna programska razdoblja te su obuhvaćali, pored MSP-ova, ulaganja u održivi urbani razvoj (u okviru inicijative JESSICA) i ulaganja u energetska učinkovitost u sektoru stanovanja.

Na kraju 2013. za financijske instrumente za poduzeća, posebno MSP-ove, u 25 država članica EU-a (tj. u EU27, osim Irske i Luksemburga) izdvojeno je 12,15 milijardi EUR iz operativnih programa sufinanciranih iz EFRR-a i ESF-a za razdoblje 2007. – 2013. Operativni programi koje sufinancira EFRR u razdoblju 2007. – 2013., činili su 95 %, odnosno 11 597 milijardi EUR od tog ukupnog iznosa. Iz tih se financijskih instrumenata za poduzeća, posebno za MSP-ove, pridonijelo na kraju 2013., ukupni iznos od 1,16 milijardi EUR u 145 fondova za vlasnički i rizični kapital, uključujući poslovne anđele¹⁰.

Točnije rečeno, JEREMIE – Zajednička europska sredstva za mikro, mala i srednja poduzeća – bila je inicijativa Europske komisije razvijena zajedno s Europskim investicijskom fondom u kontekstu strukturnih fondova EU-a (tj. samo EFRR-a i ESF-a) za prethodno programsko razdoblje 2007. – 2013. Njome se promicala uporaba financijskih instrumenata za unaprjeđenje pristupa financiranju za MSP-ove.

Države članice mogle su se koristiti dijelom izdvojenih sredstava iz EFRR-a i ESF-a, posvećenih MSP-ovima, za ulaganja u *revolving* financijske instrumente, kao što su vlasnički i rizični kapital (uključujući poslovne anđele), zajmove ili jamstvene instrumente.

Neki primjeri zajedničkih ulaganja iz EFRR-a s poslovnima anđelima u razdoblju 2007. – 2013., u okviru financijskih instrumenata za MSP-ove, uključujući inicijativu JEREMIE, predstavljeni su u poglavlju 3. ovog vodiča.

2.3 Poslovni model poslovnih anđela

U ovom su odjeljku objašnjeni odabrani, najvažniji uvjeti poslovnog modela poslovnih anđela. Još nisu razvijene standardne definicije u toj djelatnosti i sljedeći odlomci navode se samo kao smjernice. Stvarna situacija može biti manje ili više složena, ovisno o posebnom tržištu i njegovom razvoju.

2.3.1 Ulagački postupak

Ulaški postupak poslovnih anđela može imati različite oblike. Oni uključuju postupke u kojima pojedini poslovni anđeli donose vlastite odluke o ulaganju do ulaganja grupnih sredstava na temelju odluke odbora. Ulaška struktura može se razlikovati od pojedinačnih ulaganja do osnivanja trgovačkih društava s ograničenom odgovornošću za svako ulaganje. U sljedećem su primjeru prikazani različiti koraci u ulagačkom postupku¹¹:

- **Traženje poslovnih pothvata (*Deal sourcing*):** traženje prilika za ulaganje iz različitih izvora – članovi mreže poslovnih anđela, davatelji usluga, fondovi rizičnog kapitala, ulagački forumi, sveučilišta, aplikacije na web-mjestima;
- **Provjera poslovnih pothvata (*Deal screening*):** formalni ili neformalni odabir poduzeća za daljnji pregled – na temelju preliminarne analize poslovnog plana, razgovora s poduzetnikom i njegovim timom;
- **Predstavljanja poduzeća:** poduzetnici se pozivaju da naprave kratku prezentaciju poslovnim anđelima, obično u trajanju od petnaestak minuta, nakon koje slijedi kratki dio pitanja i odgovora – poslovni anđeli potom izjavljuju „neformalnu obvezu”, odnosno, okvirnu izjavu o ulaganju koja nije obvezujuća i ovisi o dubinskoj analizi;
- **Dubinska analiza poslovanja (*Due diligence*):** provjera svakog aspekta poslovnog plana, tehnologije, poslovnih i pravnih aspekata – može trajati nekoliko mjeseci;
- **Ulaška sredstva:** odabir između različitih mehanizama za ulaganje, uključujući razmatranje poreznih obveza i poticaja;
- **Uvjeti i pregovori:** pregovori o uvjetima ulaganja među ulagačima i poduzetnicima.

¹⁰ „Sažetak podataka o napretku ostvarenom u financiranju i provedbi instrumenata financijskog inženjeringa iz programskog razdoblja 2007. – 2013.” (*Summary of data on the progress made in financing and implementing financial engineering instruments of the programming period 2007-2013*), treće godišnje izvješće Komisije objavljeno u rujnu 2014.

¹¹ Utemeljeno na: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/12/How-the-investment-process-works.pdf>

Posebna pozornost posvećuje se poreznim pravilima u određenoj državi jer oporezivanje ima veliki utjecaj na strukturu ulagačkih instrumenata. Neki primjeri dostupnih fiskalnih poticaja uključuju olakšice za poduzetnike u UK-u u korist mladih poduzetnika. Međutim, to može uključivati i državna jamstva, sniženje poreznih stopa za pojedince, npr. sniženje poreza na bogatstvo u Francuskoj ili porezne olakšice. U nekim državama kao što je Italija, kapitalni dobici koje su ostvarili poslovni anđeli mogu biti oslobođeni poreza pod određenim uvjetima: nesudjelovanje u poslovnoj djelatnosti, životni vijek poduzeća i trajanje ulaganje. Pravila i koristi instrumenta za ulaganja u poduzeća u UK-u primjenjuju se izravno u slučaju sudjelovanja u okviru sindikata poslovnih anđela ili kao dio fonda za zajednička ulaganja. To se primjenjuje samo na poslovne anđele koji plaćaju poreze u UK-u a poduzeća u koja se ulaže moraju imati stalni poslovni nastan u UK-u¹².

2.3.2 Mreže poslovnih anđela i sindikati

Mreža poslovnih anđela može se smatrati organizacijom čiji je cilj olakšati povezivanje poduzetnika (koji traže rizični kapital) s poslovnim anđelima. Mreže obično ostaju neutralne i u načelu se suzdržavaju od formalne evaluacije poslovnih planova ili anđela. Mreža poslovnih anđela tržište je za usluge spajanja. Većina mreža poslovnih anđela koje su aktivne u Europskoj uniji uglavnom je osnovana u obliku privatnih poduzeća, neprofitnih organizacija ili zaklada. Mreže poslovnih anđela u načelu su privatne inicijative koje često dobivaju potporu javnog sektora.

Mreža poslovnih anđela skupina je koja se obično sastoji od između 10 i 150 pojedinačnih anđela ulagača. Oni se organiziraju kako bi mogli učinkovitije poslovati i uzajamno se podržavati. Mreža anđela ulagača koristi svim članovima osiguravajući im veću bazu znanja i mogućnost većih ulaganja nego što bi možda pojedinačni anđeo želio financirati. Time se također pojednostavljuje postupak provođenja dubinske analize jer ju ulagači ne moraju provoditi sami.

Mreža poslovnih anđela u osnovi obavlja dvije vrste aktivnosti:

- Protok poslovnih prilika među članovima. Napredne mreže anđela u Europi organizirane su udruge koje imaju barem glavnog direktora i analitičara čija je uloga pregledavati i dijeliti s članovima zanimljive ulagačke prijedloge koje je prikupila udruga. Ključna je prednost udruge njezina baza članova koji su u načelu menadžeri i uspješni poduzetnici u širokom opsegu djelatnosti koji znaju prepoznati i mogu podržati najbolje ulagačke projekte. Takvom strukturom omogućuje se mrežama da prikupljaju iskaze interesa za ulaganja koji dovode do stvaranja sindikata za ulaganja određenog broja anđela u određeni poslovni pothvat;
- Predstavljanje interesa poslovnih anđela na nacionalnoj i međunarodnoj razini. Pojedini nacionalni klubovi također se povezuju na europskoj razini s udrugama kao što je BAE (*Business Angels Europe* – Poslovni anđeli Europe) ili EBAN (*European Business Angel Network* – Europska mreža poslovnih anđela).

Sindikati su dva ili više poslovnih anđela koji zajedno rade kako bi dijelili rizike i nagrade koje proizlaze iz ulaganja u privatna poduzeća. Sindikati se razlikuju od pojedinačnih poslovnih anđela ulagača ili mreža jer se sindikati obično sastoje od „fiksne” skupine ljudi koji redovito zajedno ulažu u određenom razdoblju. Organizacijom poslovnih anđela u sindikate potiču se ulaganja anđela, osnažuju se anđeli ulagači kako bi mogli graditi i održavati portfelj ulaganja i pojednostavljuje se postupak financiranja za poduzetnika. Korisno je napomenuti da sindikati poslovnih anđela sve više rade i ulažu u partnerstvu s fondovima rizičnog kapitala za pokretanje poslovanja i državnim agencijama.

Glavne prednosti sudjelovanja u sindikatu anđela sljedeće su:

- **Diversificirani portfelj:** ulaganje u portfelj (tj. ulaganje u više poduzeća) pristup je ulaganju koji donosi niži rizik u usporedbi s višim rizikom pristupa „sva jaja u jednoj košari” kada se ulaže u samo jedno ili dva poduzeća.

¹² Za više informacija: „Porezni izgledi u Europi – perspektiva poslovnih anđela” koju su objavili EBAN i BDO 2012. i „Izviješće o poslovnim anđelima, fondovima za zajednička ulaganja i portfeljima politika – analiza rasta 2014.” <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2015/01/Compendium-Co-Investment-Funds-2014-v1.pdf>

- **Okupljanje izvora sredstava:** okupljanje izvora sredstava omogućuje ulaganja u nekoliko poduzeća i/ili u veće poslovne pothvate.
- **Okupljanje vještina, kontakata i iskustva:** članovi sindikata moći će iskoristiti vještine, mreže kontakata i iskustvo drugih članova. Svim time jača se mogući uspjeh i povrat na ulaganja.
- **Dubinska analiza poslovanja:** mogućnost poduzimanja opsežnije dubinske analize poslovanja¹³.

Zahvaljujući mrežama poslovnih anđela u jedan poslovni pothvat nerijetko ulažu dva ili više anđela. U tom slučaju osniva se sindikat i poslovni pothvat strukturira se na sljedeći način:

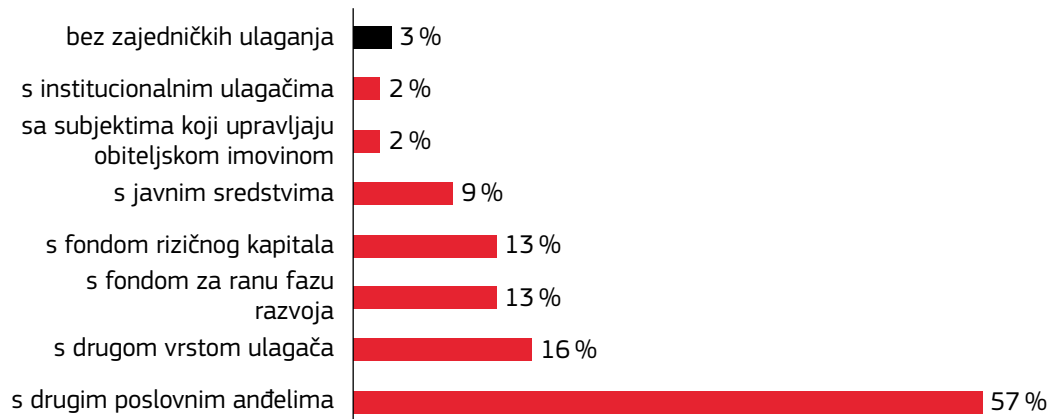
- Kada se utvrdi moguće ulaganje, poslovni anđeo iz mreže, u načelu onaj koji ima više iskustva u određenoj djelatnosti i koji ciljnom poduzeću može pružiti rukovoditeljsku potporu i pristup relevantnim mrežama, imenuje se Voditeljem poslovnog pothvata (Deal Champion– DC). Voditelj poslovnog pothvata provodi opsežnu dubinsku analizu poslovanja i o rezultatima obavještava druge anđele koji su zainteresirani ulagati u to poduzeće.
- Ako je dubinska analiza poslovanja uspješna, poslovni anđeli mogu ulagati neo-

visno i stjecati vlasničke udjele u ciljnom poduzeću ili mogu formirati ulagački instrument kojim ulažu u ciljno poduzeće kao jedinstveni vlasnik udjela. Ovo drugo obično je preferirana mogućnost jer se njome osigurava jasno i jednostavno upravljanje ciljnim poduzećem koje je predviđeno i u krugu dodatnog ulaganja fonda rizičnog kapitala.

- Voditelj poslovnog pothvata predstavlja sve poslovne anđele kao član upravnog odbora ciljnog poduzeća koji prati poduzetničke aktivnosti i pomaže upravi u donošenju strateških odluka.
- Naposljetku, u slučaju uspješnog izlaza, voditelj dobiva udio ili premiju kao naknadu za svoj rad.

Poslovni anđeli, mreže poslovnih anđela i sindikati poslovnih anđela postali su vrlo stručni u svom ulagačkom postupku na temelju dobrih dubinskih analiza poslovanja, uvjeta ulaganja i ugovora dioničara/vlasnika udjela u kojima su predviđeni mjesta u upravnom odboru, odredbe koje ih štite od kasnijeg izdavanja dionica po nižoj cijeni i čvrsti ciljevi za izlazak.

Prema podacima EBAN-a, zajedničko ulaganje je uobičajeno. Ulaganje zajedno s drugim poslovnim anđelima preferirani je oblik ulaganja, ali druge vrste ulaganja isto imaju ključnu ulogu, kako je prikazano u grafikonu u nastavku:



Izvor: Statistički podaci EBAN-a, 2014.

¹³ Vidi i: Ulaganje u privatna poduzeća za poslovne anđele ulagače; EBAN, HBAN; http://www.hban.org/_fileupload/HBANInvestorGuideEquity1_3_5%281%29.pdf

2.3.3 Potpora za osnivanje mreže poslovnih anđela

Kako bi se olakšala provedba mreže poslovnih anđela, dobro poznate regionalne institucije mogu se pozvati na suradnju u aktivnostima buduće mreže: banke, inkubatori, gospodarske komore ili regionalne razvojne agencije. Te institucije mogu mreži pružiti ne samo sponzorstvo nego im omogućiti uporabu infrastrukture poslovnih prostorija, događaja razmjene iskustava, adrese klijenata. Ta se suradnja može uzvratiti, primjerice, osiguravanjem kredita za banke ili pomaganjem u stvaranju radnih mjesta, pri čemu se može sudjelovati u aktivnostima istraživanja i razvoja s regionalnim tijelima vlasti.

Kao i kod drugih uslužnih organizacija, znatan udio u poslovnim rashodima mreže poslovnih anđela čine ljudski resursi. Neke mreže imaju samo jednog ili dva zaposlenika, a druge zapošljavaju više osoblja. Zbog toga nije lako odrediti minimalni godišnji proračun za financiranje mreže poslovnih anđela. Ovisno o veličini mreže, troškovi se mogu kretati od 150 000 do 500 000 EUR godišnje. Taj iznos može biti veći u slučaju vrlo velike i aktivne mreže. Kako bi ta sredstva bila dostupna, većina mreža upotrebljava sustav koji se temelji na upisnici i naknadi za uspjeh ili samo na upisnici. Drugi važan izvor prihoda za mreže poslovnih anđela jest prethodno spomenuta potpora javnih tijela (regionalnih institucija). Tim bi se prihodima trebali pokriti troškovi poslovanja mreže. Najviši trošak gotovo je uvijek povezan s ljudskim resursima.

Potpota stvaranju mreže poslovnih anđela može se smatrati važnim preduvjetom za sustave zajedničkih ulaganja.

2.3.4 Spremnost i sposobnost za ulaganja

Zrela tržišta ulaganja u rane faze poslovanja mogu se opisati i time koliko je razvijena strana ponude i strana potražnje.

Sa strane potražnje od ključne je važnosti kvaliteta prijedloga za ulaganja koje dostavljaju poduzetnici. Spremnost MSP-a ili poduzetnika koji traži financiranje za ulaganje zapravo je

sposobnost razumijevanja posebnih potreba ulagača i spremnost odgovaranja na te potrebe pružanjem odgovarajuće strukture i relevantnih informacija. Na taj način poduzetnik pokazuje svoju vjerodostojnost i stvara povjerenje.

S druge strane, kapacitet za ulaganja najveći je iznos koji je ulagač spreman uložiti u MSP ili novoosnovano poduzeće u određenom razdoblju. Ovisno o vrsti ulagača i vrsti ulaganja, upotrebljavat će se različiti načini rada. U većini slučajeva ne postoji velika vjerojatnost da će jedna osoba odmah izvršiti cijelo ulaganje.

U cilju poticanja ulaganja poslovnih anđela moraju se riješiti i problemi povezani sa spremnošću za ulaganje i kapacitetom za ulaganja. U literaturi su dobro opisani oblikovanje i provedba programa spremnosti za ulaganja, uključujući najbolju praksu¹⁴.

2.4 Kao uspostaviti i provoditi mehanizam za zajednička ulaganja poslovnih anđela?

Kako je prethodno objašnjeno, glavni cilj upravljački tijela u pogledu uspostave mehanizama zajedničkih ulaganja jest povećati konkurentnost MSP-ova, posebno inovativnih i novoosnovanih poduzeća, u cilju stvaranja radnih mjesta i dodane gospodarske vrijednosti u regiji. Fond za zajedničko ulaganje ulagački je mehanizam koji je rezultat javno-privatnog partnerstva između javnog tijela i poslovnih anđela za ulaganja u nova poduzeća u ranoj fazi. Za razliku od standardnih fondova rizičnog kapitala ili privatnih poslovnih anđela, fond za zajednička ulaganja nastaje na inicijativu javnog tijela kada se utvrdi jaz na tržištu vlasničkog kapitala.

Takvim mjerama u načelu upravljaju privatna poduzeća koja se bave upravljanjem kako bi se osigurao tržišni pristup. Posebnost fondova za zajednička ulaganja proizlazi iz činjenice da oni o ulagačkim pothvatima ne pregovaraju samostalno. Oni stvaraju ugovorna partnerstva s odabranim upraviteljem fonda za rizični kapital, mrežama i sindikatima poslovnih anđela ili pojedinačnim super anđelima radi zajedničkog

¹⁴ Vidi: Programi spremnosti za ulaganja i pristup financiranju (*The Investment Readiness Programmes and Access to Finance*); Colin Mason and Jennifer Kwok.

ulaganja u ciljna poduzeća koja predlažu ovi partneri.

U načelu fond za zajednička ulaganja izvršava dubinsku analizu poslovanja privatnih suulagača analizirajući njihovo prethodno poslovanje i ulagačke politike. Zatim partner pronađe priliku, pregovara o uvjetima poslovnog pothvata i nudi ulaganje vlastitog kapitala. U većini slučajeva fondovi za zajednička ulaganja ulažu pod istim uvjetima na temelju pravila *pari-passu* i zadržava se čvrsta neovisnost tako da fond za zajedničko ulaganje može odlučiti da neće ulagati u poslovni pothvat koji je predložio partner u slučaju da rezultat dubinske analize poslovanja nije zadovoljavajući za odbor za ulaganja.

U načelu postoji nekoliko mogućih mehanizama zajedničkog ulaganja od kojih svaki donosi sve veće obveze, ali i utjecaj na tržište.

1) Čisto tržišna osnova – ovo je fond za zajednička ulaganja koji ulaže u regiji ili državi samo s poslovnim anđelima koji imaju dokazane dobre rezultate ulaganja i izlaza. On može zajednički ulagati s između 1 i 30 anđela po zemlji. Primjer je takvog mehanizma Europski investicijski fond za Europski fond anđela (vidi studiju slučaja u poglavlju 3.3 ovog vodiča). Učinak na tržište je nizak iako postoji velika mogućnost povrata.

2) Održavanje postojeće zajednice anđela – ovo je fond za zajednička ulaganja koji ulaže zajedno s postojećom aktivnom zajednicom anđela (s onima koji imaju iskustva s ulaganjima anđela i spremni su, pored novca koji ulažu, pružiti aktivnu potporu poduzetnicima). On može zajednički ulagati s između 50 i 200 poslovnih anđela. Ima srednji učinak na tržište, ali omogućuje anđelima da nastave ulagati u odabrana nova poduzeća. Ovaj se mehanizam upotrebljavao u Francuskoj, primjerice s ACA Investissement uz pomoć EFRR-a (vidi poglavlje 3.10.) te Aqoui-Invest poduzeća Aqoui Gestion, uz pomoć regionalnih fondova iz regije Aquitaine, Francuska (vidi poglavlje 3.11.).

3) Povećanje i poticanje zajednice anđela – ovo je ulagački fond koji ulaže zajednički s iskusnim poslovnim anđelima ali omogućuje

neiskusnim anđelima da ulažu s onima koji imaju više iskustva. Ideja u pozadini ove vrste fonda za zajednička ulaganja jest pokrenuti pozitivan krug u kojem neiskusni anđeli počinju učiti i postaju iskusni anđeli koji će zatim podučavati druge. On ima velik utjecaj na tržište.

Stvaranje mehanizma za zajednička ulaganja poslovnih anđela sveobuhvatna je inicijativa za stvaranje radnih mjesta u visokorizičnih pothvatima jer se njome kombiniraju sljedeće značajke s relativno niskim javnim ulaganjima:

- 1) privlači se „novi novac” privatnih ulagača u ranu fazu ekosustava,
- 2) osigurava se iskusno „praktično” mentorstvo za poduzetnike,
- 3) olakšava se umrežavanje.

Uspješni mehanizmi za zajednička ulaganja poslovnih anđela u nekoliko država prikazani su u poglavlju 3. Tamo se pojašnjava kako te inicijative mogu imati učinak u područjima u kojima poduzetničke aktivnosti i aktivnosti anđela nisu bile dobro razvijene, ali u kojima su nakon toga obje vrste aktivnosti cvjetale.

2.4.1 Ključne značajke fondova za zajedničko ulaganje poslovnih anđela

Neke od glavnih značajki fondova za zajedničko ulaganje koje utječu na uspješnost zajednice poslovnih anđela uključuju asimetrični izlaz, porezne olakšice i naknade za upravljanje.

Asimetrični izlaz nastaje kada u isti projekt ulaže više od jedne stranke. U slučaju fonda za zajednička ulaganja između poslovnih anđela i javnog fonda, poslovni anđeli ostvarit će viši povrat na ulaganja od drugih ulagača tijekom izlaska. To je zato što poslovni anđeli, osim novca, u projekt ulažu vrijeme, stručnost i mrežu. Stoga stvaraju više vrijednosti i tako mogu ostvariti veći povrat.

Porezne olakšice razlikuju se među zemljama. Prema nekim studijama¹⁵, u osam zemalja postoje porezni poticaji za rizični kapital, privatni vlasnički kapital ili anđele: u Belgiji, Francuskoj, Irskoj, Italiji, Njemačkoj, Luksemburgu, Portugalu i Ujedinjenoj Kraljevini,

¹⁵ Vidi: Zbirka EBAN-a Porezni pregled 2014. (EBAN Compendium Tax Outlook 2014)

u kojima se čini da ovakva vrsta ulaganja privlači veću pozornost vlade. Ti poticaji uključuju državna jamstva, smanjenja poreznih stopa ili porezne odbitke. Poreznim poticajima potiče se povećanje opsega aktivnosti poslovnih anđela.

Naknade za upravljanje povremena su plaćanja koja ulagački fond plaća svom savjetniku za ulaganja za usluge upravljanja ulaganjima i portfeljem. Naknadom često nisu obuhvaćene samo usluge savjetovanja o ulaganjima već i administrativne usluge. Naknada se obično izračunava kao postotak imovine kojom se upravlja.

2.4.2 Postupni opis mehanizma za zajednička ulaganja poslovnih anđela

U ovom odlomku, na temelju primjera najbolje prakse u Nizozemskoj i Portugalu koji su opisani u poglavljima 3.1. i 3.2. navedeni su glavni koraci u osnivanju fonda za zajednička ulaganja poslovnih anđela. Predloženi koraci ponuđeni su samo kao smjernice.

1

- Utvrditi važne dionike

Trebalo bi utvrditi sve ključne dionike. Obično su mreže poslovnih anđela koje već postoje u regiji prirodni partneri. Ako u regiji nema mreža, dobri su kandidati ostali mogući dionici kao što su inkubatori, znanstveni parkovi, sveučilišta i slično.

2

- Odrediti cilj i ključne značajke mehanizma zajedničkog ulaganja

Primjeri značajki o kojima treba donijeti odluku:

- ulaže se u novoosnovano poduzeće ili putem sindikata anđela?
- zajedničko ulaganje s pojedinim anđelima ili s više (npr. 3) anđela?
- asimetrični izlazi, naknade za upravljanje, razdoblje ulaganja?

Molimo obratite se organizacijama iz studija slučaja koje su prikazane u poglavlju 3. za pomoć u oblikovanju mehanizma zajedničkog ulaganja (navedeni su podaci za kontakt).

3

- Izraditi pravila i ugovore između anđela i fonda za zajednička ulaganja

Kod izrade ugovora i pravila za pozive na podnošenje ponuda treba se savjetovati s pravnim savjetnicima.

Tijelo koje upravlja fondom za zajednička ulaganja obično stvara predloške (nije obavezno) ugovora o vlasničkim udjelima koji se sklapaju između poduzetnika i poslovnih anđela i koji se zatim prilagođavaju predmetnom ulaganju, čime se postupak pojednostavnjuje i smanjuju pravni troškovi.

Predlaže se i izrada središnjih *web*-mjestâ na kojima poduzetnici izravno mogu prijaviti svoj projekt akreditiranim anđelima ulagačima/sindikatom.

4

- Objaviti pozive na podnošenje ponuda.

Anđeli se mogu prijaviti na poziv za podnošenje ponuda da budu „akreditirani ulagači u zajedničkom ulaganju”. Kako bi se osiguralo da svi relevantni dionici i osobe zainteresirane za mehanizam zajedničkog ulaganja znaju za taj mehanizam, predlaže se predstavljanje u regiji/državi u obliku nekoliko javnih prezentacija.

5

- Odabrati i potpisati ugovore s „akreditiranim ulagačima”

Odabir poslovnih anđela koji odgovaraju kriterijima poziva na podnošenje ponuda od ključne je važnosti jer će se time odrediti uspjeh ili neuspjeh programa. U ovoj fazi posebno je važna dubinska analiza poslovanja poslovnog anđela ili kandidata za poslovnog anđela. Mjesec ili dva razumno je razdoblje za odobravanje poslovnog anđela/mreže poslovnog anđela. Jedan uvjet za odobrenje ili akreditaciju lokalnih mreža anđela može biti članstvo predmetnih poslovnih anđela u mreži anđela.

Ugovori se mogu potpisivati pojedinačno s poslovnim anđelima ili putem sindikata poslovnih anđela. U svim slučajevima odabira poslovnog anđela, pojedinac, mreža ili sindikat poslovnih anđela moraju imati dokazanu povijest uspješnih ulaganja, iako bi moglo biti prebrzo tražiti dokazanu povijest izlaza. Podjelom odgovornosti s postojećim mrežama anđela obično se povećava vjerojatnost uspjeha.

6

- Primiti i provjeriti ponude poslovnih anđela ili mreža poslovnih anđela za zajedničko ulaganje

To je važan postupak koji se nakon uspostave može provoditi s pomoću kontrolnog popisa. Zadovoljava li dostavljena ponuda sve kriterije za zajedničko ulaganje i pravila utvrđena na početku mehanizma za zajedničko ulaganje? Zadovoljava li ciljno poduzeće u koje se ulaže kriterije po kojima se definira MSP? Nalazi li se u odabranom sektoru? itd.

7

- Prebaciti novac sindikatima anđela za svako ulaganje

Kako bi se izbjeglo „stajanje novca na računu” mudro je prebacivati predviđeni iznos ulaganja na bankovni račun sindikata anđela za svako ulaganje tek nakon što je donesena odluka o ulaganju.

8

- Zatražiti redovita izvješća u svrhu praćenja napretka

Redovita izvješća sindikata anđela od ključne su važnosti za praćenje napretka i postizanje ključnih etapa. Ako neki sindikati anđela ne ulažu ili ne ostvaruju rezultate, odnos je potrebno preispitati i u najgorem slučaju raskinuti.

9

- Pri izlazu primiti dio novca koji je oslobodio sindikat anđela

Podatke za bankovni prijenos treba utvrditi unaprijed kako bi sindikati anđela mogli odmah

prebaciti prihod od izlaza. Kod rizičnog kapitala i ulaganja anđela često je lako uložiti novac, ali je mnogo teže vratiti novac nakon izlaza. Taj se problem može riješiti planiranjem unaprijed.

10

- Na kraju izvršiti završnu evaluaciju učinka projekta

Kada poslovni anđeli prodaju ili zatvore sva poduzeća (primatelje ulaganja), postupak je gotov. Tada se izvršavaju završne evaluacije u smislu učinka projekta – broj poslovnih pothvata, stvorena radna mjesta, rast poduzeća i učinak u ekosustavu rane faze.

Ova bi se faza trebala dogoditi između 10-te i 12-te godine nakon početka programa i objave poziva na podnošenje ponuda.

..

Zaključno, postoje neke važne značajke koje bi upravljačka tijela trebala uzeti u obzir kada razmatraju stvaranje mehanizma za zajedničko ulaganje poslovnih anđela. Iako ne postoji siguran recept za uspjeh takvog mehanizma, sljedeći čimbenici mogu pridonijeti općem uspjehu:

1) Mehanizam zajedničkog ulaganja financijski je instrument čiji je učinak poluge veći od učinka bespovratnih sredstava.

2) Mehanizmi zajedničkog ulaganja trebali bi djelovati tamo gdje su zakazali sustav i glavna tržišta, i to u fazi sjemeni i ranim fazama u životu mladih inovativnih poduzeća. Oni bi im trebali pomoći i da brže rastu, stvaraju dodanu vrijednost i radna mjesta.

3) Postupak donošenja odluke o mehanizmu zajedničkog ulaganja ne bi se trebao oslanjati na upravljačka tijela, administratore ili upravitelje fonda već na poslovne anđele. Oni imaju dugačko iskustvo poduzetništva i usmjereni su na tržište.

4) Poslovni anđeli ne ulažu samo novac. Oni ulažu i stručnost i vrijeme u mentoriranje i pružanje potpore poduzetniku da stvori uspješno poduzeće. Asimetrični izlazi, porezne olakšice i naknade za upravljanje mogle bi biti odgovarajuća naknada i poticaj za njih.

3

Postojeće dobre prakse na regionalnoj razini

© Dmitry Kalinovsky/Shutterstock.com

3.1 Technopartner – Nizozemska

3.1.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: TechnoPartner
- Ukupna odobrena sredstva: 15 000 000 EUR
 - od EU-a: 15 000 000 EUR
- Vrsta sredstava: jamstva
- Razdoblje ulaganja: podaci od 2004. do 2011.
- Zemljopisno područje primjene: Nizozemska
- Ciljni sektor(i): nema određenog sektora
- Program EU-a: ni jedan
- Uključene organizacije: TechnoPartner, SenterNovem

3.1.2 Opis

TechnoPartner je integralni program čiji je cilj unaprijediti gospodarsku klimu za nova poduzeća temeljena na tehnologiji („*techno-starters*”) na sljedeće načine:

- davanjem novim poduzećima temeljenima na tehnologiji pristup kapitalu, znanju,

iskustvu i opremi,

- motiviranjem istraživačkih institucija i ulagača da ulažu novac i znanje u nova poduzeća,
- osiguravanjem platforme na kojima nova poduzeća temeljena na tehnologiji mogu postavljati pitanja, istraživati ideje i davati primjedbe.

TechnoPartner uključuje četiri programa:

- program subvencija TechnoPartnera za iskorištavanje znanja
- instrument TechnoPartnera za fazu sjemenja
- potvrda TechnoPartnera
- Program TechnoPartnera za poslovne anđele (BAP)

3.1.3 Način provedbe

Program TechnoPartnera za poslovne anđele (BAP): TechnoPartner obavješćuje (nova) poduzeća i nove neformalne ulagače (neiskusne anđele) o mogućnostima za neformalna ulaganja. To se provodi putem informativnih predavanja o početnom kapitalu i knjižice „Početni kapital”.

3.1.4 Rezultati fonda

Program je pokrenut 2004. Iako nije bilo posebne *ex-ante* evaluacije, naučene su pouke iz politika za pokretanje visokotehnoloških poduzeća provedenih u prošlosti (Twinning, BiPartner i Dreamstart, među ostalima).

Za program TechnoPartner u cjelini upotrebljava se sljedeći pokazatelj uspješnosti: ukupni promet novih poduzeća temeljenih na tehnologiji (cilj 2,65 milijardi EUR 2010.; 1,33 milijarde EUR 2003.) i ukupni promet novih poduzeća temeljenih na tehnologiji koje je podupirao TechnoPartner (cilj 450 milijuna EUR 2010.).

3.1.5 Kontaktna točka

 www.technopartner.nl

3.2 COMPETE IN2-BA – Portugal

3.2.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: COMPETE IN2-BA
- Ukupna odobrena sredstva (1. program): 42 milijuna EUR
 - od EU-a: 27,3 milijuna EUR
 - od poslovnih anđela: 14,7 milijuna EUR (ili više, kao zajedničko ulaganje)
- Ukupna odobrena sredstva (2. program): 15 milijuna EUR
 - od EU-a: 10 milijuna EUR
 - od poslovnih anđela: 5 milijuna EUR (ili više, kao zajedničko ulaganje)
- Vrsta sredstava: vlasnički kapital
- Razdoblje ulaganja: od 2009. do 2015. (1. program) i od 2014. do 2015. (2. program)
- Zemljopisno područje primjene: regije konvergencije u Portugalu (sjeverna, središnja i Alentejo)
- Ciljni sektori: mala i srednja poduzeća smještena u portugalskim regijama konvergencije u unaprijed određenim sektorima, osnovana u posljednje tri godine (pet godina za 2. program)
- program EU-a: potpora EFRR-a, operativni program za konkurentnost COMPETE
- Uključene organizacije: portugalsko Ministarstvo za industriju i inovacije, IAPMEI, PME Investimentos, FNABA i APBA.

3.2.2 Opis

Financijski instrument pokrenut je u prosincu 2010. unutar područja primjene operativnog programa COMPETE za povećanje konkurentnosti portugalskog gospodarstva.

Program je nadahnut uspješnim nizozemskim programom TechnoPartner, a posebnu su mu pozornost posvetili portugalski Savez poslovnih anđela FNABA i nacionalna nadležna tijela.

Program je imao dva cilja. S jedne strane, programom COMPETE poboljšala bi se konkurentnost gospodarstva poticanjem privatnih ulaganja u ciljne MSP-ove. S druge strane, i s obzirom na ranu fazu razvoja ulagačke zajednice poslovnih anđela, programom bi se osigurao poticaj za privatne ulagače da preuzmu svoju ulogu poslovnih anđela.

3.2.3 Način provedbe

Unutar ovog programa, najmanje tri poslovna anđela moraju stvoriti novi instrument posebne namjene (SPV) za rizično ulaganje. Poslovni anđeli moraju pridonijeti 35 % potrebnih sredstava u taj novi instrument posebne namjene, a COMPETE (kojim upravljaju portugalska nadležna tijela) daje (najduže) 10-godišnji zajam za 65 % potrebnih sredstava.

Omjer otplate između poslovnih anđela i programa COMPETE odvija se u tri različite faze:

- Faza A – dok poslovni anđeli ne ostvare povrat na ulaganje
- Faza B – dok se programu COMPETE ne otplate zajam
- Faza C – nakon što COMPETE i poslovni anđeli ostvare povrat na ulaganje

Omjer otplate u svakoj fazi sljedeći je (poslovni anđeo/COMPETE): 80 – 20 %, 50 – 50 % i 80 – 20 %, i temelji se na sljedećim razlozima:

- Ukupni omjer između rizika i povrata mora biti dovoljno privlačan da se privatni ulagači odluče uložiti u poduzeća u ranoj fazi razvoja.
- U svakom slučaju, omjer između rizika i povrata poboljšava se „na štetu” fonda. Zato je odabran omjer 80 – 20 %.
- Omjer 50 % – 50 % u drugoj fazi temelji se na cilju da, iako bi u načelu trebalo otplatiti zajam COMPETE-u, privatnim ulagačima

i dalje bi trebalo biti privlačno u toj fazi zarađivati prihod.

- Omjerom 80 – 20 % u trećoj fazi potiče se upravo fonda da pokušava postići privlačnu treću fazu. Međutim, u praksi se treća faza neće uvijek ostvariti.

Sažetak ključnih čimbenika uspjeha:

- Ravnoteža između rizika i povrata jedna je od najpovoljnijih za ulaganja anđela u cijelom svijetu.
- Tijekom 1. programa stvoreno je 49 instrumenata ulaganja poslovnih anđela. To čini zajednicu od više od 250 aktivnih poslovnih anđela od kojih su se mnogi uključili u više instrumenata ulaganja. U 2. programu instrumenti stvoreni za 1. program ulaganja nisu prolazili postupak prije podnošenja prijedloga.
- Pokazalo se da je ta inicijativa od ključne važnosti za otkrivanje poslovnih anđela u cijeloj zemlji i učvršćena je njihova opredjeljenost za ulaganja u sljedećim godinama nakon stvaranja instrumenta za ulaganja.
- Bliska suradnja s udrugama poslovnih anđela u cijeloj zemlji bila je od ključne važnosti za poticanje te inicijative.

3.2.4 Rezultati fonda

- Ukupna dosad uložena sredstva:
 - 21 milijun EUR (1. program)
 - 7 milijuna EUR (2. program)
- Broj poduzeća kojima je pružena potpora:
 - 112 poduzeća (1. program)
 - 18 poduzeća (2. program)

3.2.5 Kontaktna točka

 Francisco Nunes, direktor,
 operativni program COMPETE
 francisco.nunes@compete-pofc.org
 www.pofc.qren.pt/

3.3 Europski fond poslovnih anđela (EAF)

3.3.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Europski fond poslovnih anđela (EAF)

- Ukupna veličina fonda: 182,5 milijuna EUR 2014.
 - Očekuje se da će 2015. taj iznos biti 247,5 milijuna EUR
- Ukupna odobrena sredstva: 40,5 milijuna EUR
- 34 tehnološka poduzeća u početnoj fazi i fazi rasta
- 7 milijuna EUR povučenog kapitala
- Razdoblje ulaganja: od 2012.
- Zemljopisno područje primjene: Njemačka, Španjolska, Austrija 2014. i 2015. će se proširiti na Irsku i Nizozemsku
- Ciljni sektori: Inovativni MSP-ovi
- program EU-a: EIF
- Uključene organizacije: BAND (Njemačka), AWS (Austrija), ICO i Neotec (Španjolska)

3.3.2 Opis

Europski investicijski fond (EIF) osnovao je 2012. Europski fond poslovnih anđela (EAF) prvo u Njemačkoj, a zatim u Austriji i Španjolskoj. EIF se sada širi u Irsku i Nizozemsku.

Ideja u pozadini Fonda europskih anđela jest pronaći pojedine poslovne anđele koji imaju uspješnu povijest ulaganja u poduzetnička i inovativna poduzeća i koji su izašli iz tih poduzeća s višestrukim povratom na ulaganja. U svakoj državi u kojoj je EIF aktivan s EAF-om, partner EIF-a stavlja sredstva na raspolaganje. Tako je u Njemačkoj partner EIF-a/EAF-a Business Angel Netzwerk Deutschland (BAND), u Austriji je to Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) (aws fondovi poslovnih anđela), a u Španjolskoj Instituto de Crédito Oficial (ICO) i Neotec (Fondo Isabel la Católica). U Irskoj i Nizozemskoj odabir partnera još je u tijeku, a partneri su dio mreže EIB-a/EIF-a.

Europski fond poslovnih anđela (EAF) inicijativa je koju je potaknuo EIF kojom se osigurava vlasnički kapital poslovnim anđelima i drugim neinstitucionalnim ulagačima za financiranje inovativnih poduzeća u obliku zajedničkog ulaganja. Inicijativa već djeluje u Njemačkoj kroz virtualnu strukturu, a planira se uspostava instrumenta fonda za provedbu inicijative u

drugim europskih državama i/ili regijama. EAF surađuje s poslovnim anđelima i pomaže im povećati njihovu sposobnost ulaganja zajedničkim ulaganjem u inovativna poduzeća u fazi sjemena, početnoj fazi ili fazi rasta. Djelovanje Europskog fonda poslovnih anđela prilagođeno je stilu ulaganja poslovnih anđela odobravanjem najvišeg stupnja slobode u smislu odlučivanja i upravljanja ulaganjima.

3.3.3 Način provedbe

Umjesto odobravanja zajedničkih ulaganja za svaki pojedini pothvat, Europski fond poslovnih anđela ulazi u dugoročni ugovorni odnos s poslovnim anđelima. Sklapaju se okvirni ugovori o zajedničkim ulaganjima (CFA) na temelju kojih Europski fond poslovnih anđela unaprijed odobrava svakom poslovnom anđelu za buduća ulaganja unaprijed određeni iznos vlasničkog kapitala za zajednička ulaganja. Radi jednostavnosti i brzine, ti su okvirni ugovori standardizirani, ali ima prostora za prilagodbu posebnim zahtjevima pojedinačnih poslovnih anđela. Takvi elementi uključuju, primjerice, vremenski okvir, sektor na koji se žele usmjeriti, broj ulaganja i slično.

Sve odluke o ulaganju donose poslovni anđeli i Europski fond poslovnih anđela zatim ulaže jednak iznos na *pari passu* osnovi. Ukupna sredstva dostupna u okviru pojedinačnih CFA-ova (8 okvirnih ugovora) kreću se od 250 000 EUR do 5 milijuna EUR. Europski fond poslovnih anđela ne plaća naknadu poslovnom anđelu već proporcionalno dijeli troškove povezane s ulaganjima.

Struktura Europskog fonda poslovnih anđela prilagođena je stilu ulaganja poslovnih anđela i njihovim potrebama. On pruža značajnu financijsku potporu istovremeno pružajući najveću količinu slobode svakom poslovnom anđelu. Kad Europski fond poslovnih anđela isplaćuje posebne bonuse za uspjeh određenom poslovnom anđelu, za njega su prednosti ulaganja još istaknutije. Kroz Europski fond poslovnih anđela poslovni anđeli mogu iskoristiti iskustvo i mrežu Europskog investicijskog fonda, jednog od najiskusnijih ulagača rizičnog kapitala u Europi.

Istovremeno su upravni postupci tako osmišljeni da budu što jednostavniji kako bi se poslovni anđeli mogli u potpunosti usredotočiti na svoju ulagačku aktivnost. Standardiziranim alatom izvješćivanja omogućit će se jednostavno i učinkovito izvješćivanje.

- Sažetak ključnih elemenata za uspjeh:

Smatra se da je ključni element koji će dovesti do uspjeha ovog fonda odabir glavnog anđela ulagača koji iza sebe ima izvrsne ulagačke rezultate.

3.3.4 Rezultati fonda

- Ukupna uložena sredstva: 7 milijuna EUR do sada
- Broj poduzeća kojima je pružena potpora: 34 poduzeća do sada

3.3.5 Kontaktna točka

 Carsten Just. voditelj ulaganja,
 c.just@eif.org
 European Investment Fund
 15 avenue J.F. Kennedy
 L-2968 Luxembourg
 +352 2485 81452
 +352 2485 81301
 www.eif.org

3.4 Enterprise Ireland

3.4.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: (1) Fond za novoosnovana poduzeća s visokim potencijalom (HPSU) i postojeće MSP-ove (2) Program za početni i rizični kapital
- Ukupna odobrena sredstva: 348 milijuna EUR za 41 lokalnih fondova za početni i rizični kapital (VC) kojim je stvoren udruženi kapital od otprilike 1,2 milijarde EUR za ulaganja u inovativna poduzeća s visokom stopom rasta (2007. – 2012.) i 175 milijuna EUR za (2013. – 2018.).
- Ukupna ulaganja: Enterprise Ireland ulaže u 70 HPSU-ova godišnje i ima portfelj ulaganja od 1300 poduzeća
- Razdoblja ulaganja: 1994. – 2006., 2007. – 2012. i 2013. – 2018.
- Zemljopisno područje primjene: Irska

- Ciljni sektori: HPSU-ovi, postojeći MSP-ovi i kapital za rast inovativnih poduzeća
- program EU-a: Obzor 2020. (među ostalim)
- Uključene organizacije: irska vlada, Enterprise Ireland, Europska komisija

3.4.2 Opis

Enterprise Ireland je agencija za razvoj poduzetništva u Irskoj koja je odgovorna za pomoć domaćim poduzećima. Ta agencija surađuje s poduzećima s visokim potencijalom kako bi potvrdila održivost njihovih poslovnih ideja te s njima i drugim privatnim ulagačima zajednički ulaže u financiranje i provedbu njihovih početnih i razvojnih planova.

Enterprise Ireland najveći je ulagač početnog kapitala u Irskoj i jedna od vodećih razvojnih agencija u svijetu. Ulaže izravno u novoosnovana poduzeća i partner je s ograničenom odgovornošću i u mnogim irskim fondovima za početni i rizični kapital.

Enterprise Ireland ulaže u više od 70 novoosnovanih poduzeća s visokim potencijalom (HPSU) svake godine i upravlja portfeljem od više od 1300 ulaganja u poduzeća koja su im klijenti.

Novoosnovano poduzeće s visokim potencijalom definira se kao novi pothvat tj. poduzeće koje uvodi novi ili inovativni proizvod ili uslugu na međunarodna tržišta i bavi se proizvodnjom ili uslugama kojima se trguje na međunarodnoj razini; koje može stvoriti 10 radnih mjesta u Irskoj i ostvariti izvoz od 1 milijuna EUR u roku od tri do četiri godine od početka poslovanja; poduzeće koje predvodi iskusni tim rukovoditelja, koje ima sjedište u Irskoj i kojim se upravlja u Irskoj i koje je mlađe od šest godina.

To su inovativna poduzeća koja su osnovali iskusni stručnjaci iz različitih sektora uključujući sljedeće:

- biomedicinske i biotehničke znanosti, medicinski uređaji i farmaceutski proizvodi
- čista tehnologija i zelena energija
- poduzetnički softver i usluge
- telekomunikacije, internet, mediji i zabava
- financijske usluge
- hrana i inovativni potrošački proizvodi

3.4.3 Način provedbe

Enterprise Ireland ima širok raspon instrumenta za privlačenje privatnih ulaganja od pojedinaca, poslovnih anđela, fondova za početni kapital ili od fondova rizičnog kapitala. Dva instrumenta koja upotrebljavaju za sufinanciranje fondova sljedeći su:

1) Fond za HPSU-ove (novoosnovana poduzeća s visokim potencijalom) i postojeće MSP-ove

2) Fond za početni i rizični kapital

Agencija Enterprise Ireland s ta dva fonda uvijek sudjeluje u zajedničkim ulaganjima za razliku od svojih drugih programa, poput programa poslovnih partnera, u okviru kojeg se izravno financiraju poduzeća nastala odvajanjem od sveučilišta i istraživači s bespovratnim sredstvima.

1) Fond za HPSU-ove i postojeće MSP-ove

Agencija Enterprise Ireland osnovala je Fond za inovativne HPSU-ove i postojeće MSP-ove za podupiranje početnih i razvojnih troškova novoosnovanih poduzeća s visokim potencijalom. Fond za inovativne HPSU-ove i postojeće MSP-ove omogućuje agenciji Enterprise Ireland da klijentima ponudi ulaganja u vlasnički kapital HPSU-ova na temelju zajedničkog financiranja. To je ulaganje usmjereno na ostvarenje općeg poslovnog plana, a ne financiraju određenih elemenata poslovnog plana kao što je istraživanje i razvoj ili otvaranje radnih mjesta. Financiranje poslovnog plana na ovaj način slično je pristupu rizičnog kapitala.

Novoosnovana poduzeća s visokim potencijalom koja dobiju ulaganja iz Fonda za inovativne HPSU-ove razvijaju i stavljaju na tržište nove ili bitno unaprijeđene tehnologije, proizvode, procese ili usluge u usporedbi s onim što postoji na europskom i globalnom tržištu. S obzirom na to, takva poduzeća snose rizik tehnološkog i industrijskog neuspjeha, a agencija Enterprise Ireland dijeli rizik s poduzećem i njegovim ulagačima.

Prije donošenja odluke o ulaganju, agencija Enterprise Ireland poduzima opsežan tehnički, komercijalni, financijski i tržišni dubinski

pregled poslovanja za svaki projekt. Ulagачi koji su zainteresirani za zajedničko ulaganje s agencijom Enterprise Ireland mogu pristupiti portfelju provjerenih prilika za ulaganja u sektorima tehnologije i usluga.

U većim krugovima ulaganja za koja je potreban sindikat ulagača, agencija Enterprise Ireland upoznaje ulagače s drugim privatnim i institucionalnim ulagačima¹⁶.

2) Fond za početni i rizični kapital

U posljednjih 19 godina irska je vlada putem agencije Enterprise Ireland odobrila otprilike 348 milijuna EUR sredstava 41 lokalnom fondu za početni i rizični kapital. Na taj je način prikupljen udruženi kapital od otprilike 1,2 milijarde EUR za ulaganja u inovativna poduzeća s visokim potencijalom za rast. U razdoblju 2013. – 2018., vlada je, putem agencije Enterprise Ireland, stavila na raspolaganje 175 milijuna EUR kao dio programa početnog i rizičnog kapitala za poticanje stvaranja radnih mjesta i podršku financiranju mladih inovativnih irskih poduzeća. U prvoj fazi programa ulaže se 100 milijuna EUR u osnivanje do pet fondova koji ne ulažu početni kapital, i to za šire sektore tehnologije te biomedicinskih i biotehničkih znanosti.

Opća je vizija programa za početni i rizični kapital (2013. – 2018.) povećati dostupnost rizičnog kapitala za MSP-ove radi poticanja gospodarskog rasta trajnim razvojem sektora početnog i poduzetničkog kapitala u Irskoj u cilju postizanja snažnijeg, isplativog i održivog sektora.

U cilju ostvarenja te vizije, određeni su sljedeći ciljevi: osiguranjem dodatnog financiranja poticati ulaganja privatnog sektora u one sektore (i faze razvoja) kojima je teško osigurati dovoljna sredstva za rast; poticati kapital iz domaćeg i međunarodnog privatnog sektora/institucionalni kapital za rizična ulaganja u Irskoj; podržati strategije za rast sektora Enterprise Ireland kapitalom i stručnošću; u najvećoj mogućoj mjeri iskoristiti „dodatnu vrijednost” koju će svaka obveza donijeti sektoru u smislu dodatnog kapitala i stručnosti za razvoj poduzeća; tražiti inovativna rješenja za

financiranje koja odražavaju postojeću međunarodnu najbolju praksu¹⁷.

- Sažetak ključnih elemenata za uspjeh

Uključenost sektora privatnih ulaganja u svaku fazu ulaganja od traženja izvora sredstava, dubinskog pregleda poslovanja, mentoriranja, poslovanja, rasta i izlaza. Enterprise Ireland izvrstan je primjer uključivanja privatnog sektora i aktivnog traženja poslovnih anđela i ulagača početnog i rizičnog kapitala kao partnera.

3.4.4 Rezultati fondova

Ukupna uložena sredstva: 348 milijuna EUR za 41 lokalni fond za početni i rizični kapital (VC) kojim je stvoren udruženi kapital od otprilike 1,2 milijarde EUR za ulaganja u inovativna poduzeća s visokom stopom rasta (2007. – 2012.) čime je stvoreno u prosjeku 3000 novih radnih mjesta godišnje i otprilike 13 puta više neizravno povezanih radnih mjesta (podaci za 2013.). Ukupno je 1300 poduzeća dobilo potporu.

3.4.5 Kontaktna točka

 Odjel za kapital za rast
 growthcapital@enterprise-ireland.com
 +353 1 727 2000
 www.enterprise-ireland.com/en

3.5 Mesinvest Litva – Verslo Angelu Fondas I

3.5.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Verslo Angelu Fondas; Fond poslovnih anđela I koji su osnovali EIF i litavska vlada u okviru programa JEREMIE (koji se financira iz EFRR-a za razdoblje 2007. – 2013.).
- Ukupna odobrena sredstva: 16 445 milijuna EUR
 - od EU-a: 8,0 milijuna EUR
 - Partneri fonda: 0,425 milijuna EUR
 - od poslovnih anđela: 8,42 milijuna EUR (ili više, kao zajedničko ulaganje)
- Vrsta fonda: fond za vlasnički kapital, stjecanje novoizdanih dionica ciljnog poduzeća
- Razdoblje ulaganja: od 2008. do 2015.

¹⁶ Više informacija dostupno je na sljedećoj poveznici: <http://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/HPSU-Funding/> i <http://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/Company/Esetablish-SME-Funding/>

¹⁷ Više informacija dostupno je na sljedećoj poveznici: <http://www.enterprise-ireland.com/en/invest-in-emerging-companies/seed-and-venture-capital-scheme/svc-guidelines-for-expressions-of-interest.pdf>

- Zemljopisno područje primjene: Litva
- Ciljni sektori: mala i srednja poduzeća s godišnjim prometom do 4,3 milijuna EUR, usmjerena na prodaju i izvoz, sa snažnim i uspješnim rukovoditeljskim timom. Mogući cilj ulaganja mora biti aktivan na tržištu najmanje 1,5 do 2 godine.
- Program EU-a: Potpora EFRR-a u okviru programa JEREMIE
- Uključene organizacije: Mesinvest, Strata

3.5.2 Opis

EIF je 2009. objavio natječaj za oslobađanje sredstava iz programa JEREMIE u Litvi. Svrha je te mjere bila ponovno pokrenuti ulaganja u državi i tako potaknuti gospodarske djelatnosti. Od upravljačkih tijela, javnih tijela i privatnog sektora tražilo se da odgovore s ponudom na natječaj EIF-a. Nakon toga EIF je morao odabrati najbolju ponudu u odnosu na cijenu i upravljačku sposobnost svakog ponuditelja. EIF je morao odabrati najprikladnije upravljačko tijelo koje je nudilo odgovarajuću ravnotežu između upravljačkih vještina i cijene.

3.5.3 Način provedbe

Nakon osnivanja fonda, upravitelj fonda počeo je razvijati niz projekata i mrežu poslovnih anđela (BAN) koja tada nije postojala. Zajednica poslovnih anđela još uvijek je u razvoju. Partneri fonda imaju aktivnu ulogu u razvoju mreže. Cilj, ograničenja i pravila ulaganja u okviru fonda određeni su prije natječaja, ali su s vremenom prilagođeni situaciji na tržištu. Posljedica toga bio je sljedeći popis ključnih čimbenika uspjeha.

Sažetak ključnih čimbenika uspjeha:

- suradnja s Europskim investicijskim fondom
- lokalna vlada mora imati volju provoditi takvu vrstu fonda
- Proračun je od ključne važnosti jer utječe na kvalitetu osoba koje upravljaju fondom. Fondovi koji su premali teško preživljavaju i imaju teškoća sa zadržavanjem stručne uprave.
- Ulagači moraju biti vješti i stručni za rizična ulaganja i moraju dobro razumjeti strukturna načela fonda.
- Iznos koji ulaže EU mora biti jednak iznosu koji ulažu poslovni anđeli ili mora biti manji od toga radi podjele rizika između stranaka. Između fonda, poslovnih anđela i vlasnika udjela/osnivača mora se potpisati ugovor o vlasničkim udjelima.
- Upravitelj fonda mora izdvojiti najmanje 5 % vlastitih sredstava za fond.
- Mora se osnovati nadzorni odbor za fond. Uloga je odbora nadzirati i kontrolirati fond kako bi se osiguralo dobro upravljanje fondom. Važno je da su na čelu nadzornog odbora stručne i iskusne osobe.
- Partneri koji upravljaju fondom moraju razumjeti pravila EU-a i nacionalna pravila i prioritete te imati snažne veze s nacionalnim poslovnim okruženjem jer se u fondovima za zajednička ulaganja stapaju novac iz EU-a i privatna sredstva poslovnih anđela.
- Potrebno je prihvatiti sustavan pristup ulaganjima u skladu sa uobičajenom ulagačkom praksom u regiji fonda za zajednička ulaganja.
- To je prvi fond registriran kao fond privatnog vlasničkog kapitala u Litvi. Zakonodavstvo u Litvi još zaostaje za europskim i američkim standardima, ali situacija se popravlja.
- Fond ima takvu strukturu da kombinira novac EU-a s novcem privatnih osoba. Zbog toga on predstavlja vrlo jedinstveno iskustvo sa stajališta suradnje između privatnog i javnog sektora.
- Fond je dosad izvršio 27 ulaganja, uključujući 4 izlaza. Glavni su mu cilj mala poduzeća i manjinski udjeli.
- Glavni izazov jest održati korporativno upravljanje u MSP-ovima. Većina poduzeća nalazi se u srednjem i visokom inovacijskom ciklusu i stoga se suočava s problemom zadržavanja potrebnih standarda korporativnog upravljanja. Litavsko pravo trgovačkih društava nije primjereno za vrlo inovativna poduzeća. Stečajni zakon također ne zadovoljava standarde. Nadalje, litavsko radno pravo vrlo je ograničavajuće u pogledu stvaranja fleksibilnih radnih mjesta.

- Fondom upravljaju tri partnera. Nadzorni odbor se sastoji od članova iz Europskog investicijskog fonda i poznatih stručnjaka.
- Fond stalno privlači pozitivan publicitet zbog svoje proaktivne uloge i vrlo inovativnog pristupa. Fond u načelu podržava nova ulagačka načela, kao što je zajedničko ulaganje anđela.

3.5.4 Rezultati fonda

- Ukupna dosad uložena sredstva:
 - Otprilike 6 000 000 EUR do sada, otprilike 15 000 000 EUR kao zajedničko ulaganje s poslovnim anđelima.
- Broj poduzeća kojima je pružena potpora:
 - Fond ulaže, ali traži i izlaze. Upravitelj fonda ima aktivnu ulogu u poduzeću, a obično su uključeni i poslovni anđeli. Fond je ukupno uložio u 26 poduzeća i izvršio četiri izlaza, od kojih su dva bila uspješna, a druga dva nisu bila ni uspješna ni neuspješna. Fond sada ima prosječnu godišnju stopu povrata od 15 % od uspješnih izlaza.

3.5.5 Kontaktne točke

 Arvydas Strumskis : Verslo Angelu Fondas
 Gostauto 40A, Vilnius, Litva
 +370 698 23214
 www.mesinvest.lt

3.6 Škotski fond za zajednička ulaganja (SCF) – Škotska

3.6.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Škotski fond za zajednička ulaganja (SCF)
- Ukupna odobrena sredstva: 85,68 milijuna EUR
 - od EU-a: 42,68 milijuna EUR
 - od poslovnih anđela: do 21,5 milijuna EUR
 - fondovi rizičnog kapitala: do 21,5 milijuna EUR
- Vrsta fonda: fond za zajedničko ulaganje u vlasnički kapital
- Razdoblje ulaganja: 2003. – 2010.

- Zemljopisno područje primjene: Škotska, regionalno
- Ciljni sektor(i): svi (uz neka ograničenja)
- program EU-a: Potpora iz EFRR-a
- Uključene organizacije: SCF, sindikati poslovnih anđela i upravitelji fondova rizičnog kapitala iz privatnog sektora

3.6.2 Opis

Škotski fond za zajednička ulaganja (SCF) koji se djelomično financira iz Europskog fonda za regionalni razvoj (EFRR), fond je za ulaganja u vlasnički kapital vrijedan 72 milijuna GBP.

3.6.3 Način provedbe

Za razliku od standardnog fonda rizičnog kapitala (VC) ili poslovnog anđela, SCF ne traži sam ulagačke pothvate niti sam o njima pregovara. On sklapa ugovorna partnerstva s aktivnim upraviteljima fondova rizičnog kapitala, poslovnim anđelima i sindikatima poslovnih anđela iz privatnog sektora (partner SCF-a).

Važno je napomenuti da tome fondu mogu pristupiti samo partneri SCF-a. Partner SCF-a pronađe priliku, pregovara o uvjetima poslovnog pothvata i nudi ulaganje vlastitoga kapitala. Ako je za poslovnu priliku potrebno više novca nego što partner SCF-a može osigurati, on može pozvati SCF da uloži zajedno s njim pod jednakim uvjetima. Partner SCF-a određuje koliko SCF može uložiti u bilo koji novi pothvat. Međutim, SCF ne smije uložiti više od svoga partnera.

Ograničenje ulagačke moći SCF-a je 1 milijun GBP po poduzeću/trgovačkom društvu. Ulaganje se može izvršavati u tranšama ili krugovima, a konačni pothvat ne smije premašivati 2 milijuna GBP. Tijekom tog ulagačkog postupka jedan subjekt ne može biti vlasnik više od 29,9 % glasačkih prava trgovačkog društva. Osim toga, državna sredstva ne smiju premašivati 50 % ukupnog financiranja rizičnim kapitalom.

Uvjetima za ovo zajedničko ulaganje trebali bi se ograničiti rizici povezani s ulaganjima. Fondovi SCF-a i partnerski fondovi ne sklapaju ugovor o partnerstvu s ograničenom odgo-

vornošću. Za dogovorena sredstva zakonski jamči SCF i sredstva se izvlače čim je ulaganje zakonski zaključeno i ako zadovoljava sve kriterije. Partnerima se plaća paušalna naknada u iznosu od 2,5 % uloženi sredstava SCF-a i dobivaju status partnera SCF-a na razdoblje od tri godine (u tom se razdoblju sredstva smanjuju, uz preispitivanje svakih 6 mjeseci, a godišnji pregled provode i partneri).

Glavna ideja u pozadini ovog postupka jest omogućiti rad SCF-a uz najmanji trošak za javne financije na potpuno tržišnoj osnovi i stoga bez stavljanja državnih sredstava u podređeni položaj u slučaju naplate potraživanja.

- Sažetak ključnih elemenata za uspjeh

Na temelju nalaza evaluacije iz 2007. donesen je niz preporuka. Glavne preporuke od posebne važnosti za fond bile su sljedeće:

- najviša razina ulaganja fonda u bilo koje drugo poduzeće trebala bi se povećati na 1 milijuna GBP;
- trebalo bi razmotriti ulaganje dijela fonda, ili sredstava svakog partnera, u poduzeća u ranoj fazi razvoja;
- sve partnere i primatelje ulaganja trebao bi obavijestiti o ulozi tima za portfelj i njegovim ciljevima;
- treba raditi na otkrivanju glavnih područja nedovoljne spremnosti za ulaganja i potpore koju treba pružiti za prevladavanje tih rizika;
- fond bi trebao raditi s partnerima na utvrđivanju mogućih pothvata koji bi imali koristi od potpore za spremnost za ulaganja i osigurati njezino pružanje;
- trebalo bi uložiti veće napore u podupiranje ulaganja fonda s drugim proizvodima i uslugama Scottish Enterprisea;
- uspješna ulaganja fonda trebalo bi objavljivati, posebno prema mogućim partnerima.

3.6.4 Rezultati fondova

Potražnja za ovim investicijskom fondom sve više raste. Razina ulaganja Škotskog fonda za ulaganja znatno se povećala između 2007. i 2009. s otprilike 7 milijuna GBP 2007./2008. na više od 14 milijuna GBP 2008./2009. Rast

prihoda iz portfelja škotskih poduzetničkih fondova općenito je još uvijek bio velik, unatoč gospodarskoj krizi. Međutim, posljedica toga bila je što je Scottish Enterprise podržavao uglavnom nastavak ulaganja, a u nove pothvate ulagao se tek ostatak sredstava. Posljednji potpuni podaci dostupni na Škotski fond za zajednička ulaganja odnose se na razdoblje 2009./2010. kad je uloženo 12,3 milijuna GBP u 63 pothvata.

U evaluaciji fonda iz 2007. navedeno je da ostvaruje svoje ciljeve. Sve su ga strane cijele (partneri, primatelji ulaganja, posrednici koji nisu partneri i ulagači koji nisu partneri), a korišteni model dobivao je pohvale. Fond je također imao pozitivan utjecaj na rezultate MSP-ova primatelja ulaganja i na šire škotsko gospodarstvo. Promet, bruto dodana vrijednost i zapošljavanje narasli su i predviđalo se da će dalje rasti kako se poduzeća budu razvijala. Glavni izvor zabrinutosti bilo je to da bi vodstvo privatnog sektora (ključna prednost) moglo izgubiti na važnosti kako čimbenici kao što je upravljanje portfeljem budu postajali sve važniji. Stoga je predloženo da bi fond trebao zadržati svoje vodstvo iz privatnog sektora.

- SCF ulaže između 100 000 i 1 milijuna GBP u pothvate vrijednosti od 500 000 do 1 milijun GBP. Tijekom 2009./2010. SCF je uložio 12,3 milijuna GBP u 63 pothvata.
- Škotski fond za početni kapital ulaže do 100 000 GBP u pothvate vrijednosti do 500 000 GBP. Tijekom 2009./2010. fond je uložio 1,7 milijuna GBP u 21 pothvat.
- Škotski fond za rizični kapital ulaže 500 000 do 2 milijuna GBP u pothvate vrijednosti između 2 i 10 milijuna GBP. Tijekom 2009./2010. taj je fond uložio 16,7 milijuna GBP u 18 pothvata.

3.6.5 Kontaktna točka

- 👤 Bob Lawrie,
menadžer za poslovna ulaganja
- ✉ Atrium Court 50 Waterloo Street
G2 6HQ Glasgow, Ujedinjena Kraljevina
- 🌐 www.scottish-enterprise.com/knowledge-hub/articles/case-study/attract-investment/scottish-loan-fund

3.7 Fond za ubrzanje razvoja novih poduzeća *Eleven* – Bugarska

3.7.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Fond za ubrzanje razvoja novih poduzeća *Eleven*
- Ukupna odobrena sredstva:
 - od EU-a: 12 milijuna EUR
- Vrsta fonda: fond za zajedničko ulaganje u vlasnički kapital
- Razdoblje ulaganja: 2012. – 2015.
- Zemljopisno područje primjene: Bugarska, regionalno
- Ciljni sektor(i): svi
- program EU-a: potpora EFRR-a u okviru programa JEREMIE
- Uključene organizacije: Fond za ubrzanje razvoja novih poduzeća *Eleven*

3.7.2 Opis

Eleven je osnovan 2012. s ulagačkim kapacitetom od 12 milijuna EUR osiguranim u okviru Instrumenta za ubrzanje i financiranje početnog kapitala iz bugarskog Holding fonda JEREMIE. Ovaj se holding fond sufinancira iz državnog proračuna u iznosu od 15 %. Preostalih 85 % financira se iz Europskog fonda za regionalni razvoj (EFRR). Iako se *Eleven* izvorno financirao isključivo iz javnih sredstava (europskih i sredstava države članice), zahvaljujući uspjehu programa i njegovoj suradnji s poslovnim anđelima *Eleven* je uspio prikupiti dodatnih 55 % privatnih ulaganja.

3.7.3 Način provedbe

Eleven upravlja fondom za ubrzanje i početna ulaganja vrijednim 12 milijuna EUR planirajući ulaganja u otprilike 200 inovativnih mladih poduzeća. Ulaganja u pojedinačna poduzeća iz portfelja obično su u rasponu od 25 000 do 200 000 EUR po primatelju ulaganja za 10 – 15 % ulagačkih udjela (uvjeti za ulaganja prilagođeni su u različitim pozivima za novoosnovana poduzeća). Sastavljen je tim istaknutih stručnjaka sa znatnim iskustvom u sektorima rizičnog kapitala i privatnog vlasničkog kapitala. Među ostalim ključnim partnerstvima

Eleven je privukao Google kao tehnološkog partnera i Springboard, poduzeće iz Londona za ubrzanje razvoja temeljeno na mentorstvu, kao strateškog partnera za svoj program.

Iako se fond za ubrzanje razvoja sastoji isključivo od javnih fondova, ulaganje anđela nalazi se u „jezgri” poslovnog modela fonda za ubrzanje razvoja. Budući da poduzetnici razvijaju poslovanje iz zajedničkog uredskog prostora, *Eleven* je usmjeren na to da ulagače dovede u mrežu te pruži poslovnu potporu poduzetnicima koji primaju ulaganja.

3.7.4 Rezultati fonda

Do lipnja 2014., fond *Eleven* uložio je 4,5 milijuna EUR, iznos koji je nadopunjen s dodatnih 2,5 milijuna EUR koje su uložili poslovni anđeli. Taj odnos od 55 % jasan je i – očekivani – rezultat fondova kojima bi zajednica anđela ulagača trebala strogo upravljati. Ulaganja se nastavljaju do prosinca 2015.

3.7.5 Kontaktna točka

👤 Daniel Tomov
 @ fund@eleven.bg
 ✉ 4, Gen. Y. V. Gurko Street, Floor 2
 1000 Sofia, Bugarska

3.8 Seed4Start – Francuska, Belgija, Luksemburg, Njemačka

3.8.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Seed4Start – Prekogranični forum za rizični kapital
- Ukupna odobrena sredstva: 1,6 milijuna EUR
 - oslovnih anđela: 0,8 milijuna EUR (ili više)
- Vrsta fonda: mjere potpore, nema izravnih ulaganja
- Trajanje inicijative: od 1. kolovoza 2011. do 30. lipnja 2015.
- Zemljopisno područje primjene: Regije Francuske, Belgije, Njemačke i Luksemburga
- Ciljni sektori: poduzetnici i mala inovativna poduzeća s visokom perspektivom rasta
- program EU-a: INTERREG IV-A 2007. – 2013./ Šira regija

- Uključene organizacije: Poslovna inicijativa Luxembourg ASBL, CCI O2 Bilan, ADER Investissements, BeAngels, LBAN i LuxInnovation.

3.8.2 Opis

Seed4Start je prekogranična platforma u „široj regiji” koja se sastoji od regija Lorraine (F), Wallonie (B), Luxembourg (L), Sarre i Rhénanie-Palatinata (D).

Cilj je inicijative osigurati poduzetnicima i malim poduzećima koji iskažu potrebu za privatnim ulaganjem, odnosno ulaganjem poslovnih anđela, potporu za osposobljavanje, savjetovanje i praćenje. S druge strane, inicijativom se pronalaze i pozivaju ulagači iz regije i izvan nje da uzmu u obzir poslovne prijedloge koji imaju najviše izgleda za uspjeh.

Pored prethodno navedenih organizatora, Seed4Start može računati na širi krug partnera kao što su PwC, Kurt Salomon, Gust, Ville de Luxembourg, Fedil, Chambre de Commerce de Luxembourg i CCI Meurthe et Moselle.

3.8.3 Način provedbe

Seed4Start provodi godišnji program kojim se osigurava osposobljavanje i savjetovanje poduzetnika u cilju unaprjeđenja njihovih projekata i komunikacijskih vještina prema ulagačima. Godišnji program završava sastancima na kojima se predstavljaju poduzetničke ideje i na kojima se ulagači u rane faze razvoja, kao što su poslovni anđeli i ulagači rizičnog kapitala, sastaju s poduzetnicima.

Uporaba sredstava ulagača anđela nije definirana samim programom. To je pozitivan vanjski element sve dok taj određeni program privlači poslovne anđele. Preliminarni rezultati prve godine poslovanja upućuju da je odabrano 40 novoosnovanih poduzeća koja su se predstavljala publici od 60 ulagača.

Sažetak ključnih čimbenika uspjeha

- Sudjelovanje organizacija povezanih s anđelima, kao što su Mreža poslovnih anđela iz Luksemburga i Belgijski anđeli od ključne je važnosti za uključivanje ulagača anđela u program.

- Uspostavljena je slična inicijativa koje se isto financira iz programa INTERREG IV za francusko-belgijsku granicu (Francuska-Wallonie-Vlaanderen).

3.8.4 Rezultati fonda

- Ukupna dosad uložena sredstva:
 - Nova poduzeća koja su sudjelovala u programu privukla su 7 milijuna EUR od privatnih ulagača.
- Broj poduzeća kojima je pružena potpora:
 - Ukupno 18 novih poduzeća dobilo je privatna ulaganja.

3.8.5 Kontaktna točka

 Frédérique Gueth, Business Initiative asbl
 seed4start@cc.lu
 +352 42 39 39 272
 www.seed4start.org

3.9 Fond Ingenium – Italija

3.9.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Fond Ingenium
- Ukupna odobrena sredstva (1. program): 10 milijuna EUR
- od EU-a: 7 milijuna EUR
- od poslovnih anđela: 3 milijuna EUR (ili više, kao zajedničko ulaganje)
- Ukupna odobrena sredstva (2. program): 14 milijuna EUR
- od EU-a: 5 milijuna EUR
- od poslovnih anđela: 5 milijuna EUR (ili više, kao zajedničko ulaganje)
- Vrste fondova: vlasnički kapital, stjecanje novoizdanih dionica ciljnog poduzeća
- Razdoblje ulaganja: od 2006. do 2013. (1. program) i od 2014. do 2019. (2. program)
- Zemljopisno područje primjene: područje regije Emilia Romagna
- Ciljni sektori: mala i srednja poduzeća smještena u regijama konvergencije u regiji Emilia Romagna (1. program), MSP-ovi koje se nalaze u cijeloj regiji (2. program), po mogućnosti u vrlo inovativnim industrijama
- program EU-a: Potpora iz EFRR-a

- Uključene organizacije: Regija Emilia Romagna kao upravljačko tijelo i Zernike Meta Ventures Spa kao privatno neovisno upravljačko društvo.

3.9.2 Opis

Prvo izdanje fonda Ingenium pokrenuto je 2006. s dvostrukim ciljem: s jedne strane radi poticanja rasta inovativnih poduzeća u visokotehnološkim industrijama i, s druge strane, radi privlačenja privatnih ulaganja u regiji, čime bi se smanjio postojeći jaz u odnosu na druge napredne regije u Italiji, kao što je Lombardija, u pogledu ulaganja poduzetničkog kapitala.

Drugi je program pokrenut nakon zaključenja razdoblja ulaganja prvog fonda za podržavanje ne samo novih inovativnih poduzeća već i proizvođača koji već posluju u tradicionalnijim industrijama.

Regija Emilia Romagna u oba je slučaja izravno odabrala upravljačko društvo na temelju javnog poziva na podnošenje ponuda.

3.9.3 Način provedbe

U skladu s odredbama Uredbe koja je tada bila na snazi – Uredba (EZ) br. 364/2004 od 25. veljače 2004. i nakon toga Uredba Komisije (EZ) br. 800/2008 o provedbi Komunikacije Komisije o državnim potporama i rizičnom kapitalu i Smjernica Zajednice o državnim potporama za promicanje ulaganja rizičnog kapitala u mala i srednja poduzeća te provedbi okvira Zajednice za državne potpore za istraživanje i razvoj i inovacije – regija Emilia Romagna objavila je poziv na podnošenje ponuda za odabir trgovačkog društva za upravljanje fondom za javno-privatna zajednička ulaganja.

U skladu s tim programom, Zernike Meta Ventures odabrano je i imenovano za pronalaženje obećavajućih projekata za ulaganja, te za praćenje i upravljanje postupkom izlaska ciljnih poduzeća.

Nadalje, društvo za upravljanje dužno je pronaći jednog ili više poslovnih anđela koji su spremni uložiti u skladu s pravilom *pari passu* (ista pravila i uvjeti kod ulaska i izlaska) s javnim sredstvima u iznosu od 70 % ukupnih ula-

ganja u okviru 1. programa i 50 % u okviru 2. programa.

U okviru 1. i 2. programa razdoblje ulaganja iznosilo je pet godina nakon kojih je slijedilo dodatnih pet godina i po potrebi još dvije godine počeka kako bi se ciljnim poduzećima dalo dovoljno vremena za rast i uspješan izlazak.

Budući da je u natječaju odabrano privatno neovisno i stručno upravljačko društvo, naknada je bila u skladu s tržišnim standardima, a naknada za upravljanje za vrijeme trajanja fonda i naknada za uspješnost jednake su prenesenim kamatama od 20 % kapitalnog dobitka fonda.

Sažetak ključnih čimbenika uspjeha

- Programi sufinanciranja u kojima privatni ulagači mogu sudjelovati samo na razini fonda pokazali su se manje privlačnima za privatne ulagače koji su više zainteresirani za izravno sudjelovanje u ciljnom poduzeću kroz mehanizam zajedničkog ulaganja koji je uveden novim propisima EFRR-a.
- MSP-ovi su navikli na bespovratna sredstva, jamstva i zajmove, a ne na vlasnički kapital: javno-privatnim fondovima rizičnog kapitala potrebno je neko vrijeme da počnu ulagati, posebno netom nakon osnivanja jer je potrebno vrijeme za traženje i pronalaženje obećavajućih ulaganja te kako bi se objasnilo javnosti da tu nije riječ o tradicionalnim mjerama bespovratnih potpora. Stoga bi upravljačka tijela koja nadziru mjeru i javnu potrošnju trebala dati vremena upravljačkom društvu da izvrši svoje aktivnosti bez preuranjenog traženja uloženog kapitala radi ulaganja u druge mjere nekoliko godina prije kraja programskog razdoblja.
- Veličina je važna: kada se utvrđuje iznos sredstava koji će se izdvojiti u mjere rizičnog kapitala, javna tijela trebala bi razmotriti mogućnost stvaranja raznolikog portfelja ciljnih poduzeća i sposobnost fonda da podrži rast najuspješnijih poduzeća dodatnim ulaganjima. Nadalje, budući da se naknada za upravljanje izračunava na temelju iznosa odobrenih sredstava, dimenzijom fonda tre-

balo bi se upravljačkom trgovačkom društvu omogućiti da pokrije troškove koji se odnose na aktivnosti i na ustrojstvene zahtjeve koje je odredio zakonodavac.

- Mreža lokalnih ulagača: kako bi se u najvećoj mogućoj mjeri iskoristile sposobnosti poticanja rasta ciljnih poduzeća i privukli privatni ulagači za svaki pojedini pothvat, kako je propisano novim „gotovim” pravilima, od ključne je važnosti da upravljačko društvo ima snažne veze sa zajednicom poslovnih anđela i privatnim ulagačima na lokalnoj i nacionalnoj razini.
- Dugoročna politička obveza: budući da se rezultati postižu samo dugoročno, javna tijela ne bi trebala ocjenjivati nastale rezultate samo prema prvom pokrenutom fondu već bi trebala dati vremena upraviteljima fonda i poduzetnicima na zadanom području da stvore gospodarski učinak za to područje (zapošljavanje počinje kada poduzeća počnu rasti nakon nekoliko godina poslovanja) i da ostvare uspješne izlaze povezane sa zrelošću poduzeća i povoljnim vanjskim makroekonomskim okruženjem.

3.9.4 Rezultati fonda

- Ukupna dosad uložena sredstva:
 - 10 milijuna EUR (1. program)
 - 8 milijuna EUR (2. program)
- Broj poduzeća kojima je pružena potpora:
 - 7 poduzeća (1. program), jer je fond uglavnom bio usmjeren na naknadne krugove u ulaganjima sindikata poslovnih anđela;
 - 10 poduzeća (2. program). U vrijeme pisanja ovog priručnika pregovara se s još 2 poduzeća. Ukupno je 7 ulaganja izvršeno u inovativna poduzeća u području biotehnologije, IKT-a i čistih industrija u okviru 1. programa, a dodatnih 10 ulaganja u okviru 2. programa (još u tijeku).
- Najmanje 2 poslovna anđela sudjelovala su u svakom pothvatu, s rekordnih 20+ u jednom pothvatu.
- Upravljačko društvo uspjelo je ostvariti čvrst odnos a nacionalnim klubovima anđela kao

što je IAG – Talijanski anđeli za rast i drugim lokalnim privatnim ulagačima, potaknuti lokalni ekosustav te ojačati svijest i povjerenje u instrument.

- Ostali fondovi rizičnog kapitala ulagali su zajednički ili u drugom krugu u ciljna poduzeća u koja je ulagao fond Ingenium.

3.9.5 Kontaktna točka

👤 Francesca Natali, direktorica fonda, Zernike Meta Ventures Spa
 @ info@zernikemetaventures.com
 📞 +39 0744/248220

3.10 PACA Investissement - Francuska

3.10.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Paca Investissement
- Ukupna odobrena sredstva: 19,45 milijuna EUR Regionalnog vijeća Provence Alpes Côte d'Azur (PACA) i EFRF-a za polovicu
- Vrsta sredstava: izravna i manjinska zajednička ulaganja u vlasnički kapital
- Razdoblje ulaganja: od 2011.
- Zemljopisno područje primjene: regija Provence Alpes Côte d'Azur (France)
- Ciljni sektor(i): svaki MSP koji zadovoljava europske kriterije (manje od 250 zaposlenika, godišnji promet niži od 50 milijuna EUR), novoosnovana poduzeća ili razvijena poduzeća smještena u PACA-i i koji pokazuje inovacijski potencijal kojim može stvoriti zapošljavanje i bogatstvo. Definicija inovacija pokriva širok spektar djelatnosti: tehnologija, usluge, upravljanje i društveni aspekti.
- program EU-a: EFRF
- Uključene organizacije: Conseil Régional PACA

3.10.2 Opis

PACA Investissement je investicijski fond koji je osnovala regija PACA 2011. za pomoć inovativnim malim i srednjim poduzećima da povećaju svoj vlasnički kapital.

On osigurava sredstva za privlačenje fondova rizičnog kapitala i regionalnih investicijskih fondova u cilju podjele rizika i povećanja vlasničkog kapitala korištenjem javnih i privatnih sredstava.

PACA Investissement uvijek ulaže s privatnim ulagačima koji su zaključili ugovor s fondom PACA Investissement (poslovni anđeli, regionalni i nacionalni investicijski fondovi). Iznos ulaganja jednak je za obje strane: između 150 000 EUR i 1,5 milijuna EUR.

Prosječno vrijeme između predstavljanja pred odborom za odabir i sklapanja ugovora iznosi 1,5 mjesec.

Fondom PACA Investissement upravlja društvo Turenne Capital Partenaires.

3.10.3 Način provedbe

Odabir na temelju zasluga:

1. Ciljna poduzeća odabiru stručni i privatni ulagači.
2. Dubinsku analizu poslovanja ciljnih poduzeća provode stručnjaci za rizični kapital.
3. Odluku donosi odbor za ulaganja koji se sastoji od stručnjaka iz više područja.

3.10.4 Rezultati fonda

- Ukupna dosad uložena sredstva: 14 milijuna EUR
- Broj poduzeća kojima je pružena potpora: 38 iz područja IKT-a, farmaceutske industrije i biotehnologije, interneta te zelene tehnologije
- Prosječno ulaganje po poduzeću: 345 000 EUR
- Učinak poluge na vlasnički kapital iz drugih fondova: Ukupni uloženi iznos cijele skupine bio je 42 milijuna EUR (uključujući PACA Investissement)
- 34 partnerstva sa suulagačima

3.10.5 Kontaktna točka

 Marie Desportes, Turenne Capital
@ mdesportes@turennecapital.com

 Aurélie Viaux, Turenne Capital
@ aviaux@turennecapital.com
 +33 491.14.31.35

 Valérie Roché-Melin, General Secretary, Paca Investissement
@ v.roche@pacainvestissement.com
 +33.491.01.33.21
 www.pacainvestissement.com

3.11 Aquí-Invest - Francuska

3.11.1 Ključne činjenice

- Naziv fonda/inicijative: Aquí-Invest
- Ukupna odobrena sredstva: 6 milijuna EUR od Regionalnog vijeća regije Aquitaine
- Vrsta sredstava: izravna i manjinska zajednička ulaganja u vlasnički kapital
- Razdoblje ulaganja: od 2010.
- Zemljopisno područje primjene: Regija Aquitaine (Francuska)
- Ciljni sektor(i): mala i srednja poduzeća u nastanku ili razvojnoj fazi sa sjedištem u regiji Aquitaine koja se po mogućnosti bave inovativnom djelatnošću (tehnologija, gospodarski model, vrijednosni lanac, prijedlog vrijednosti...)
- program EU-a: EFRR
- Uključene organizacije: Conseil Régional d'Aquitaine

3.11.2 Opis

AQUI-INVEST osnovalo je 2010. regionalno vijeće regije Aquitaine radi poticanja osnivanja inovativnih poduzeća i prevladavanja jaza u vlasničkom kapitalu. Cilj je fonda AQUI-INVEST stjecati manjinske udjele u MSP-ovima sa sjedištem u regiji Aquitaine koji su u fazi osnivanja ili razvojnim fazama te se po mogućnosti bave inovativnom djelatnošću u povlaštenom partnerstvu s fondovima rizičnog kapitala i organizacijama poslovnih anđela.

Fond AQUI-INVEST omogućuje privlačenje specijaliziranih fondova i poslovnih anđela u ranim fazama osnivanja i razvoja inovativnih poduzeća: ovaj fond ulaže zajedno s nacionalnim i regionalnim fondovima rizičnog kapitala koji su prethodno odobreni.

Ovim se fondom promiče sljedećih pet glavnih koristi:

- povećanje vlasničkog kapitala dostupnog za inovativna poduzeća regije Aquitaine,
- okupljanje cijele zajednice fondova rizičnog kapitala i poticanje ulaganja nacionalnih sredstava u regiju Aquitaine,
- omogućivanje fondovima da dijele rizik i troškove,
- ostvarivanje znatnog učinka poluge,
- poticanje razvoja vještina i prijenosa znanja voditelja projekta.

Fondom Aqui-Invest upravlja struktura Aquiti Gestion, koja se nalazi u Pessacu, u blizini Bordeauxa.

3.11.3 Način provedbe

Za razliku od tradicionalnog fonda rizičnog kapitala ili poslovnog anđela, fond Aqui-Invest ne financira pothvate sam već stvara ugovorna partnerstva s drugim nacionalnim i regionalnim fondovima, poslovnim anđelima i platformama za grupno financiranje. Prethodno odobreni fondovi mogu tražiti od fonda Aqui-Invest da ulaže u skladu s pravilom *pari passu* (ista pravila i uvjeti ulaska i izlaska, samo jedan agent predstavlja fond Aqui-Invest i suulagača).

Ulaganja fonda Aqui-Invest u poduzeća obično su u rasponu od 50 000 do 300 000 EUR po ulaganju. Suulagač podnosi sve projekte neovisnom odboru fonda AQUI-INVEST koji donosi konačnu odluku o ulaganjima.

3.11.4 Rezultati fonda

- Ukupna dosad uložena sredstva: 5,1 milijuna EUR
- Broj poduzeća kojima je pružena potpora: 25
 - 6 u industriji IKT-a,
 - 8 u tradicionalnim industrijama (metalurgija, laserska tehnologija, elektronika),
 - 4 u farmaceutskoj industriji, kemiji
 - 4 u trgovini,
 - 3 u ostalim djelatnostima.
- Prosječno godišnje ulaganje: 1,2 milijuna EUR
- Učinak poluge na vlasnički kapital iz drugih fondova: 5,25
- 15 partnerstva sa suulagačima

3.11.5 Kontaktna točka

👤 Bernard Estienne,
Direktor društva Aquiti Gestion
@ contact@aquiti.fr
☎ +33 (0)5 56 15 80 66



Dodatak

Dodatak 1. Pojmovnik

BA	Poslovni anđeli
BAN	Mreža poslovnih anđela
KF	Kohezijski fond
EaSI	Program za zapošljavanje i društvene inovacije
EPFRR	Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj
EK	Europska komisija
EIB	Europska investicijska banka
EFPR	Europski fond za pomorstvo i ribarstvo
EFRR	Europski fond za regionalni razvoj
ESIF	Europski strukturni i investicijski fondovi
ESF	Europski socijalni fond
IKT	Informacijske i komunikacijske tehnologije
JEREMIE	Zajednička europska sredstva za mikro, mala i srednja poduzeća
OECD	Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj
MSP	Mala i srednja poduzeća
SPV	Instrumenti posebne namjene

Appendix 2 – Links and references

Manifest ulagača u novoosnovana poduzeća:

<http://www.eban.org/sign-the-startup-investors-manifesto/#.VIW2oTGG98E>

Pregled mehanizama za zajednička ulaganja:

http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/11/European-Co-Investment-Schemes_March_2011-Modo-de-Compatibilidade-11.pdf

Priručnik za dubinsku analizu poslovanja:

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/12/Keiretsu-Forum-DD-Handbook-Version-3.1-due-diligence.pdf>

Vodič za pomoć u ocjenjivanju ulaganja u ranoj fazi:

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/12/11.-SBA-Guide-to-Help-Evaluate-Early-Stage-Investments.pdf>

Pregled fondova za zajednička ulaganja s poslovnim anđelima:

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2013/08/EBAN-BDO-Compendium-Co-Investment-Funds-2012.pdf>

Dodatak 3. Mreže poslovnih anđela u Europi

Ovo nije sveobuhvatan popis mreža, saveza i udruga poslovnih anđela u EU-u

Država	Naziv organizacije	Adresa web-mjesta
Austrija	i2 – Die Börse für Business Angels / AWS	www.awsg.at
	Austrian Angel Investors Association	www.aaia.at
	ABAN (Austrian Business Angel Network)	info@seca.ch
Belgija	BAN Vlaanderen vzw	www.banvlaanderen.be
	EBN – European Business Incubation Centre Network	www.ebn.be
	EFMD – European Foundation for Management Development	www.efmd.org
	Europe Unlimited	www.e-unlimited.com
	European Venture Philanthropy Association [EVPA]	www.evpa.eu.com
	BeAngels	www.beangels.eu
Bugarska	Kown LTD	www.kown.co
Hrvatska	Crane	www.crane.hr
Cipar	CYBAN	www.cyban.com.cy
Češka	CzechInvest	www.czechinvest.org/en
Danska	Business Angel Copenhagen	www.ba-copenhagen.dk
	INVESTORMidt	
Estonija	EstBAN Estonian Business Angel Network	www.estban.ee
Finska	FiBAN	www.fiban.org
	NFBAN	www.nfban.org
Francuska	Sophia Business Angels	www.sophiabusinessangels.com
	Media Deals	www.media-deals.org
	ANIMA – Investment Network	www.anima.coop
	FranceAngels	www.franceangels.org
Njemačka	Quantum Board GmbH	www.quantumboard.eu
	Angels Den DACH	www.angelsden.com
	BAND – Business Angels Netzerk Deutschland	www.business-angels.de
	EU-Startups.com	www.eu-startups.com

Država	Naziv organizacije	Adresa web-mjesta
Grčka	Business Angels Greece - Athens Chamber of Commerce and Industry	www.businessangelsgreece.gr
	Mentoring S.A	www.mentoring.com.gr
Mađarska	HBAN - Hungarian Business Angel Association	www.hbaa.hu
Irska	CorkBIC	www.corkbic.com
	HBAN - Halo Business Angel Network	www.hban.org
	HALO Business Angel Partnership [Dublin BIC]	www.businessangels.ie
Italija	IBAN	www.iban.it
	IAG - Italian Angels for Growth	www.italianangels.net
	Custodi di Successo	www.custodidisuccesso.it
	SAMBA	www.sambanet.it
Latvija	LATBAN	www.latban.lv
Luksemburg	Luxembourg Business Angel Network	www.lban.lu
Poljska	AMBER BAN - Polish Entrepreneurs Foundation	www.amberinvest.org
	Gildia Aniołów Biznesu	www.aniolybiznesu.org
	Lewiatan Business Angels	www.lba.pl
	Secus Wsparcie Biznesu SP. Z O.O.	www.secus.pl
Portugal	FNABA - Federação Nacional de Associações de Business Angels	www.fnaba.org
	Gesventure/ Business Angels Club - Associação Portugue	www.gesventure.pt
	DNA Cascais	www.dnacascais.pt
	APBA - Portuguese Business Angels Association	www.apba.pt
Rumunjska	Business Angels Romania	www.businessangels.ro
Slovačka	SBAN I Slovak Business Angels Network	zmps.sk/uvod.html
Slovenija	Poslovni Angeli Slovenije	www.poslovniangeli.si
Španjolska	ACC10	www.acc10.cat
	AEBAN - Asociación Española de Bussines Angels Network	www.aeban.org
	BANC	www.bancat.com
	BAN MADRID+D, Business Angel Network Madrid+D	www.madrimasd.org

Država	Naziv organizacije	Adresa web-mjesta
	Creceer +	www.orquestra.deusto.es/bacrecermas/es/
	ESADE BAN	www.esadealumni.net
	IESE Red de Inversores Privados y Family Offices	www.iese.edu/businessangels
	InnoBAN, Red de Inversores Ángel para la Innovación	www.businessangelsinnoban.es
	BAMN!	www.ctap.es
Švedska	CONNECT Skane	www.connectskane.se
Nizozemska	BID Network Foundation	www.bidnetwork.org
	BiQ Group N.V.	www.biqgroup.com
	Mind Hunter	www.mindhunter.com
	BANNederland	www.bannerderland.nl
	PYMWYMIC	www.pymwymic.com
Ujedinjena Kraljevina	LINC Scotland	www.lincscot.co.uk
	Clearly Social Angels	www.clearlyso.com
	Halo – the NI Business Angel Network	www.nisp.co.uk
	London Business Angels	www.lbangels.co.uk
	New Gen Angels	www.newgenangels.com
	UKBAngels	www.ukbusinessangelsassociation.org.uk
Razina EU-a	BAE – Poslovni anđeli Europe	www.businessangelseurope.com
	EBAN – Europska mreža poslovnih anđela	www.eban.org

Notes

Serijski vodič Podrška politici MSP-ova iz strukturnih fondova

Poticanje aktivnosti
poslovnih anđela kao
potpora rastu malih
i srednjih poduzeća

ISBN 978-92-79-52947-4



9 789279 529474