



Posao nadohvat ruke,
gdje god se nalazili

HP EliteBook 850 G7



Windows 10

Modernizirajte svoje poslovanje:
uređaji sa sustavom Windows 10 Pro.

Saznajte više

NETOKRACIJA

Zanima me

Kalendar

Podcast

Netokracija



Želiš novosti na email?

Primaj njih, događaje i postove...



STARTUPI I POSLOVANJE

Lekcije 10 godina tehnološke scene su jasne: B2B i profitabilnost prvo, a investicija tek kasnije!

IVAN BREZAK BRKAN 24. 09. 2020.

Silicijska dolina je hrvatsku tehnološku scenu učila da bez investicija neće nigdje stići. Deset godina kasnije; Infobip, Nanobit, Infinum i mnogi drugi dokaz su da postoji drugačiji način.



Facebook



Twitter



LinkedIn

“Je li to... to?”, pitam se već danima pokušavajući napisati prvi članak nastavno na niz postignuća hrvatskih tehnoloških tvrtki poput **Infobipove investicije od 200 milijuna dolara i najavljenog izlaska na burzu, Infinumovog partnerstva s Porscheom i Nanobitovog exita vrijednog 150 milijuna dolara.**

Uspjeh ‘preko noći’ i bez puno kapitala

Netokracija je bila prvi medij koji konzistentno, od 2009., prati hrvatsku startup scenu, ali čak je i meni bilo fascinantno vidjeti **koliko smo daleko kao zajednica došli od tih teških i naivnih vremena.**

Prije 10 godina “startup” nije apsolutno ništa značio široj hrvatskoj javnosti, a tehnološke tvrtke su se pojmom zapravo upoznale zahvaljujući projektima poput **Web.starta**, prve startup konferenciju u regiji koja se u Zagrebu održala 2007. godine, koju je pokrenuo Berislav Lopac.

Prije 10 godina u Zagrebu se održao i Mini Seedcamp Zagreb, događaj koji je po prvi put okupio neke od **najaktivnijih aktera hrvatske startup scene.** Na njemu su

nastupili hrvatski start-upi SalePod (današnji Repsly) te GISCloud koji je nastavno od Seedcamp osigurao inicijalnu seed investiciju od 50 tisuća eura.

Prije 10 godina – i godinama kasnije – **investicija od "samo" 50 tisuća eura je bila vijest**. Dapače, bilo kakva investicija u bilo koji hrvatski start-up je čudo. Silicijska dolina kao srce globalne tehnološke industrije je tada, kao i danas, učila ostatak svijeta kako razvijati poslovnu stranu start-upa.

U Hrvatskoj, Srbiji, Rumunjskoj i širom istočne Europe smo znali – jer su nam tako govorili i puno iskusniji od nas – da imamo odlične inženjere, ali da o poslovanju baš i ne znamo previše. Godine pa i desetljeća *outsourcinga* prema zapadnjačkim – mahom američkim klijentima – od nas je stvorila izvodače tehničkih specifikacija, ne razvijatelje novih poslovnih modela.

Silicijski model rasta kao uzor koji zapravo nismo slijedili

Bilo da se radilo o B2C ili B2B tvrtkama, praksa tvrtki od Twillija (Infobipov najveći konkurent) i Facebooka navodila je da **ako tehnološke tvrtke žele brzo rasti, trebaju kapital kojim će prvo postići veličinu – a potom profitabilnost**.

Reid Hoffman, suosnivač Linkedina, je čak definirao pojam koji opisuje prioritiziranje brzine pred učinkovitošću i profitabilnošću: **Blitzscaling**. Skaliranje brzinom "blitzkriega".

Nije da u Hrvatskoj nije bilo investicija. Repsly je u 2010. **osigurao 800 tisuća kuna investicije od članova CRANE-a**, među njima Saše Cvetojevića. Istovremeno je tražilica za nekretnine GoHome, među čijim osnivačima je bio i Hrvoje Bujas iz Glasa poduzetnika, **osigurala dodatnih 2 milijuna kapitala** za širenje na ostatak srednje i istočne Europe. Krajem godine RSG Capital je uložio **više od milijun dolara u Fiveovu platformu Shoutem**.

Ali sve je to bilo "sitno" u odnosu na rast na drugim, naprednijim tržištima.

U Hrvatskoj smo godinama imali samo RSG Capital osnivača SC Ventures Capitala u Sloveniji (koji je investirao u Degordian i Shoutem)... i bugarske akceleratorijske fondove koji su kapital osigurali prvenstveno iz fondova Europske unije odakle će ga kasnije osigurati kako **South Central Ventures** tako i **Fil Rouge Capital**.

Za razliku od američkih fondova koji su im bili uzor, **regionalni investitori iz fondova rizničkog kapitala nisu bili baš skloni riziku pa ni u seed fazi**. Više puta sam tako čuo od danas uspješnih osnivača tehnoloških tvrtki da su im projekti periferični za lokalne i regionalne investitore, bilo da se radilo o njima nepoznatom tržištu (gaming) ili čak prevelikim ambicijama (električni automobili).

Regionalni investitori preferirali su B2B rješenja koja su imala jasan i kratak put do profitabilnosti, što im s jedne strane ne možete ni zamjeriti. Godinama nije bilo dokaza da hrvatski osnivači mogu realizirati zaista rizične projekte, a investitori su – poput osnivača – bili neiskusni.

Postojale su iznimke poput **Bellabeata Sandro Mur** i **Urška Sršen** koji je ušao u **legendarni YCombinator** i potom osigurao niz dodatnih investicija ili **Farmerona Matije Kopačića** koji je prošao **500 Startups** (op. au – čini se da sam i ja nekad pisao da je netko "dobio" investiciju... *Sigh*).

Između 2015. i 2018. činilo se kako smo sve bliže modelu Silicijske doline – start-upi s potencijalom će prolaziti iskusne akceleratora i skalirati dalje...

Ni iz Hrvatske, ni iz Silicijske doline

...ali nismo postali mala Silicijska dolina, jer – budimo iskreni – to je model rasta i poslovanja koji prodaju prvenstveno investitori iz Silicijske doline kako bi u osnivače ugradili svoj **način razmišljanja**. Tako jednostavnije *sourcaju* tvrtke koje su spremne riskirati sve kako bi postale globalne i zaradile dodatni kapital, prvenstveno svojim osnivačima i njihovim LP-ovima.

Hrvatski osnivači su, ako detaljno pogledamo posljednjih 10 godina, **našli svoj put**. Mnogi su *mainstream* komentatori izrazili kako se **hrvatske tehnološke tvrtke poput Nanobita svojim rastom i poslovanjem drastično razlikuju od** prijašnjih hrvatskih poduzetnika, kao što **piše** Velimir Šonje:

Ovaj kratak opis služi u svrhu isticanja rezultata nove generacije (i Sumina i Vučinić rođeni su 80-ih, kao uostalom i Rimac). Ta generacija, kao što pokazuje transakcija Nanobit, strelovito raste na listama boćatstva. I to bez privatizacijskih prikrpa i s

vrijednostima koje su 100% verificirane na globalnom tržištu, a ne u mračnim hodnicima državnih kabineta koji se nisu mnogo promijenili od vremena državnih komiteta.

Unatoč tome, oni koji ne poznaju tehnološku industriju griješe kad povlače jasnu paralelu za tipičnim B2C tvrtkama Silicijske doline, poput Googlea ili Facebooka. To me podsjeća na situaciju gdje su u doba pokretanja Farmerona ga opisivali kao "Facebook za krave".

Financijski model uspješnih hrvatskih tehnoloških tvrtki od 2010. do 2020.

Dapače, **Infobip**, **Nanobit**, **Rimac Automobili** i drugi su drugačiji i od "tipičnih" tvrtki Silicijske doline svojim pristupom i lekcijama koje od njih možemo naučiti. Postojat će iznimke, ali hrvatske tehnološke tvrtke koje uspješno rastu bilo da se radi o agencijama ili tvrtkama koje razvijaju vlastiti proizvod usmjerene su na:

1. Profitabilnost prije rasta

Uopće ne fokusiraju 'blitzscaling' već preferiraju za hrvatsko gospodarstvo brz, ali za pojmove Silicijske doline **konzervativan i postepen rast** s naglaskom na profitabilnost i ulaganje vlastitog kapitala za daljnji razvoj poslovanja. Nisu skloni riziku i po tome su bliži mnogim hrvatskim poduzetnicima.

2. Kapital traže kao ulje na vatru, ne iskru za ideju

Većina danas uspješnih hrvatskih tehnoloških tvrtki nije prošla akcelerator ni u Hrvatskoj ni u svijetu, već su učili kroz praksu i od svojih kolega. Kapital poput PhotoMatha ili Agrivija za daljnji rast traže tek u fazi kad je proizvod već očito na dobrom putu, a rizik manji.

Investicije su zbog toga puno veće, a investitori specijalizirani ulagači poput **First Beverage Grupe koja je uložila u Repsly** ili Porschea, Hyundaija i Kije koji su **investirali u Rimac Automobile**. A Nanobit je primjer niše u industriji (*casual gaming*) u kojoj je trend rasta bio takav da im kapital nikad nije ni trebao.

3. Ne pitchaju na startup natjecanjima i žele pametni kapital

U početku tehnološke scene *pitchanje* se činilo kao logičan dio procesa, tako da je i **Mate Rimac pitchao na Geeks on a Plane 2015**.

Pitchanje investitora na natjecanjima hrvatskim osnivačima više ne pada na pamet, kad su spremni za kapital, istražiti će moguće opcije i naći pametni kapital (iskusni investitori koji im mogu pomoći u poslovanju), tako da će izbjegavati anđele investitore i fondove rizičnog kapitala koji nemaju iskustva s tehnološkim tvrtkama.



Ivan Klarić iz Score Alarma je primjerice jedan od prvih zaista aktivnih poslovnih anđela (TalentLyft, Good Game...) koji je već razvio uspješnu tehnološku tvrtku i može osim kapitala ponuditi iskustvo u razvoju proizvoda.

4. Poslovni model im je B2B, jer ga je lakše financirati

Od **Lemaxa** preko **Infobipa** do **Rentlija**, B2B odnosno poslovanje što s manjim što s većim tvrtkama, poslovni je model tehnoloških tvrtki s proizvodima, ali i ... – agencija...

Jedan od razloga tome je što je lakše od početka financirati B2B tvrtku bez kapitala, jer **tvrtkama možete odmah naplatiti**. Rimac Automobili su po svom poslovnom modelu (razvoj tehnologije za druge tvrtke) puno bliži hrvatskim tehnološkim tvrtkama nego

(razvoj tehnologije za druge tvrtke) puno bliži hrvatskim tehnološkim tvrtkama nego Tesli.

Rijetke B2C tehnološke tvrtke u Hrvatskoj su zapravo isto one koje mogu odmah naplatiti svojim korisnicima, poput [Bellabeata](#) i [Circuitmessa](#), koji naplaćuju hardver.

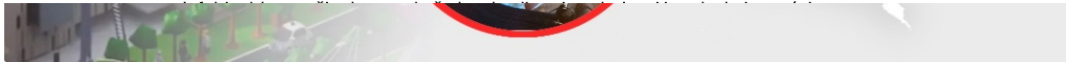
5. Agencijski poslovni model je jednako pouzdan

Kao što je [Neuralabov Krešo](#) objasnio u svojoj kolumni, agencije imaju jasno mjesto u hrvatskom tehnološkom ekosustavu, a neke – poput [Q Agency](#), [Fivea](#) i [Infinuma](#) – iznenađujuće uspješno rastu i zadovoljavaju tržišnu potrebu za developerima. Mnoge, poput [Neuralaba](#), [Inchooa](#), [Seek and Hita](#) i [Flow and Forma](#), svoj uspjeh su našle u specijalizaciji za ecommerce, adtech ili proptech. Naravno, kao B2B tvrtke, ni agencije ne trebaju vanjski kapital osim kad poput Infinuma rade novu tvrtku.

6. Hrvatsko tržište koristit će im za testiranje i učenje zanata, ne kao izvor kapitala

Dok su neki prije deset godina pokušavali raditi digitalne proizvode za hrvatsko tržište, buduću uspješni osnivači će od početka shvatiti da uz iznimke (turizam), **trebaju odmah probati ići na veća tržišta**. Damir Sabol, suosnivač Microblinka i [Photomatha](#), je uostalom svoje poduzetničko znanje izgradio na stvaranju Iskona, a potom [Računi.hr](#) kao digitalnog servisa i to mu je pomoglo u razvoju vještina potrebnih za još veće, međunarodne projekte.

Iznimka će uz testiranje biti i **employer branding** tako da će agencije uzimati domaće projekte, a tvrtke s proizvodima donirati svoj proizvod (primjeri [OptimoRoutea](#) i



STARTUPI I POSLOVANJE

Lekcije 10 godina tehnološke scene su jasne: B2B i profitabilnost prvo, a investicija tek kasnije!

 **IVAN BREZAK BRKAN** 24. 09. 2020.

Silicijska dolina je hrvatsku tehnološku scenu učila da bez investicija neće nigdje stići. Deset godina kasnije; Infobip, Nanobit, Infinum i mnogi drugi dokaz su da postoji drugačiji način.

 Facebook

 Twitter

 LinkedIn

“Je li to... to?”; pitam se već danima pokušavajući napisati prvi članak nastavno na niz postignuća hrvatskih tehnoloških tvrtki poput [Infobipove investicije od 200 milijuna dolara](#) i [najavljenog izlaska na burzu, Infinumovog partnerstva s Porscheom](#) i [Nanobitovog exita vrijednog 150 milijuna dolara](#).

Uspjeh ‘preko noći’ i bez puno kapitala

Netokracija je bila prvi medij koji konzistentno, od 2009., prati hrvatsku startup scenu, ali čak je i meni bilo fascinantno vidjeti [koliko smo daleko kao zajednica došli od tih teških i naivnih vremena](#).

što je digitalna ekonomija, predaje i vodi panele na konferencijama poput How to Weba, WinDaysa, Shifta i Weekend Media Festivala. Nekad je bio blogger bez bloga, a ovih dana previše voli doručak.

PRAVILA PONAŠANJA

Na Netokraciji za vas stvaramo kvalitetan, autorski potpisan sadržaj i zaista se veselimo vašim kvalitetnim, konstruktivnim komentarima. Poštujemo stoga jedni druge prilikom komentiranja držeći se sljedećih pravila ponašanja:

- Ne budite 🗨️: Nema vrijeđanja, diskriminiranja, ni psovanja (osim ako nije osobni izričaj, ali onda neka psovka bude općenita, a ne usmjerena prema nekome)
- Samo kvalitetna rasprava, manje trolanja: Ne morate se ni sa kim slagati, ali budite konstruktivni i doprinesite raspravu! Svako trolanje, flameanje, koliko god “plesalo” na granici, leti van.
- Imenom i prezimenom, nismo Anonymous 👤: Autor sadržaja stoji iza svog sadržaja, stoga stojte i vi iza svog komentara. Koristimo ime i prezime (Hrvoje Lončar) ili barem ime i inicijala (Hrvoje L.) te pravu email adresu. Kako koristimo podatke koje tamo ostavljate? Bacite oko na našu [izjavu o privatnosti](#).

Sve ostale komentare ćemo s guštom spaliti, jer ne zaslužuju svoje mjesto na internetu.

KOMENTARI



Marko

28. 09. 2020. u 11:40 am

Odgovori

Ivane cijenim tvoje članke ali sa nekim ključnim tezama ovdje se ne slažem. Infobip i Nanobit su krenuli u vrijeme kada nije bilo toliko zasićeno tržište i mogli su se relativno 'u miru' razvijati bez VC kapitala. Danas je takav pristup prema mojem subjektivnom mišljenju kontraproduktivan. Nitko više neće dobiti vremena da se razvija godinama u miru. Vjerojatni scenarij je da će te ako si zanimljiv netko sa kapitalom iskopirati i otići ti tržište prije i nego stigneš reagirati.

Ako zanemarimo Infobip, Nanobit i još par njih na prste jedne ruke (što je poprilično za stvoriti startup ekosustav kao u Švedskoj) smatram da smo uvelike zaostali za razvijenijim zemljama zbog nedostatka rizičnog kapitala. A smatram da ćemo dalje još više zaostati zbog istog problema, nedostatka ulagačkog kapitala koji je danas još potrebniji nego prije.

Kratak razgovor sa stranim osnivačima otkriva da su svi oni svjesni potrebe za investicijom, ali i da je danas jako teško dobiti tu investiciju čak i na razvijenim tržištima poput Njemačke i Izraela jer je prevelika konkurencija. Prosjek seed runde u EU je 700.000 EUR i zamisli da ti nešto radiš bez kapitala a tvoj konkurent je dobio 700.000. U pola godine može te iskopirati i udariti u reklamu i ti si uglavnom završio. Tako rade Google, FB, i ostali veliki jedni drugima, tako rade i manji.

Jedini način da uspiješ je da se razvijaš godinama mimo radara drugih kao što je radio Google, ali su privilegiju na ovako zasićenom tržištu danas više nema nitko.

Danas je osnivanje startupa zaista sve bliže igranju lota, šanse za zgoditak su podjednake. To kažu i osnivači i vodeći fondovi. Poznatiji EU fondovi od 100 startupa koje pozovu na pitchanje uživo (odabranih između par tisuća pristiglih pitcheva), samo jedan dobija pismo namjere, što još nije garancija da će investirati u tebe. Kada bi tisuće tih startupa vjerovala u organski rast ne bi toliko zatrpavali fondove pitchevima.

Što se tiče B2B tržišta tu si možda u pravu no također sumnjam da bi te ostavili na miru zbog zasićenosti svih segmenata tržišta. Vrijeme startup zvijezda je završilo, kao i vrijeme bitcoin zvijezda. Kao i uvijek uspjeh ostvaruju oni koji su bili među prvima.



Ivan Brezak Brkan

28. 09. 2020. u 12:43 pm

Odgovori

Hvala Marko na detaljnom komentaru 😊 Definitivno si u pravu da netko s kapitalom može "outspendati" konkurenciju, posebno u područjima koja – kao što i sam kažeš – nisu na radaru. U slučaju orijentacije na B2C će definitivno morati tražiti kapital, zato je u biti bootstrapping moguć prvenstveno kroz B2B model.

ODGOVORI

Prijavljen si kao [Ivan Brezak Brkan](#). [Odjavi se?](#)

Komentiraj

Unesi komentar...

Komentiraj

Popularno



ANALIZA

Bitcoin obara rekorde: Prešao vrijednost 23.000 dolara (i konačno dospio u medije nakon 2017.)

Kako se Bitcoin uspoređuje s hrvatskom kunom? I zašto, osim ako ne pratite aktivno vijesti o njemu, niste o Bitcoinu puno čuli od 2017. naovamo - sve dok nije počeo ponovno obarati rekorde?

[DAVID OREŠKOVIĆ](#)



TEHNOLOGIJA

Može i bez tvornica: Hrvatska kao "meka" za R&D automobilske industrije!

2020. je za domaći IT donijela mnogo dobrih vijesti, a kakav potencijal naši stručnjaci donose za industriju automobila u 2021. i narednim godinama otkrili su nam Tomislav Car (Porsche Digital Croatia) i predstavnici dSPACE Engineeringa.

[IVAN ŠIMIĆ](#)



STARTUPI I POSLOVANJE

Hrvatski Electrocoin otkriva kako su ih proizvodi za kriptovalute doveli do 330 milijuna kuna godišnjeg prometa

Krajem 2020. uvršteni su u sam vrh Deloitte Fast 50 ljestvice, imaju 3 proizvoda, a osim što sami rastu, u zadnje vrijeme bujaju i kriptovalute kojima su posvetili svoje poslovanje. Bio nam je to dobar povod da s jednim od direktora Electrocoina, Nikolom Škorićem, razgovaramo o izazovima vođenja hrvatskog poduzeća koje se bavi kriptovalutama.

[LUCIJA PILIĆ](#)

Što ste propustili

TEHNOLOGIJA

7 lekcija koje možemo naučiti iz najvažnije godine za online trgovinu!

eCommerce eksplozija otkrila je dragulje i jame - mnogi su se u 2020. našli pred velikim izazovima; neki jer im online trgovina nikada nije bila opcija, drugi jer su prihvaćali svakakva rješenja u zadnji čas - rijetki su pobrali vrhnje jer su prepoznali potencijal mnogo ranije.

ANA MARIJA KOSTANIĆ



KULTURA 2.0

Hrvatski znanstvenici pripremaju veliko istraživanje o komunikaciji u koronakrizi - na Twitteru, YouTubeu i Redditu!

STARTUPI I POSLOVANJE

Hrvatski Electrocoin otkriva kako su ih proizvodi za kriptovalute doveli do 330 milijuna kuna godišnjeg prometa

STARTUPI I POSLOVANJE

Hrvatski Memgraph osigurao investiciju od 6,7 milijuna dolara predvođenu Microsoftovim fondom!

DRUŠTVENE MREŽE

Boom TikToka u Hrvatskoj: U 2020. prva knjiga o TikToku, u 2021. prvi regionalni talent show!

VIDEO

Oprostili smo se s 2020. i predvidjeli tehnološke trendove za 2021.!

TEHNOLOGIJA

Može i bez tvornica: Hrvatska kao "meka" za R&D automobilske industrije!

TEHNOLOGIJA

Što je to CFD i zašto se probija u sve industrije, od agronomije do zrakoplovstva?

STARTUPI I POSLOVANJE

Tipsy vam u Zagrebu dostavlja piće unutar 3 sata - uz pomoć Craft Technology softvera

Radi se o novom brendu Wine&more, koji su postojeću logistiku i softver iskoristili za ciljanje domaće, mlađe publike. Osim što su dokazali da u kratkom roku mogu pokrenuti novi brend, Tipsy im je poslužio i kao studija slučaja za vlastiti softver, kako za Netokraciju otkrivaju Ivan Kovačević i Dario Drmač.

IVAN BREZAK BRKAN

STARTUPI I POSLOVANJE

Što najbolja godina hrvatske tehnološke industrije znači za nove hrvatske startupe u 2021.?

Bilo da se bavite SaaS-om, hardverom ili blockchainom, uspjesi hrvatske tehnološke scene u 2020. mogli bi vam olakšati osiguravanje investicije u sljedećih 10 godina. Naravno, neće riješiti sve vaše izazove, ali iskoristite prednost koja vam je sad na raspolaganju!

IVAN BREZAK BRKAN

MOBILNO

Skinuli ste i Telegram i Signal, a niste znali: EU Hrvatima štiti podatke od WhatsAppa!

Elon Musk tweetne: "Koristite Signal". Internet poludi. Bismo li ga trebali poslušati i zašto?

IVAN ŠIMIĆ

NOVOST

Anita Lacmanović postala nova generalna direktorica SAP-a Hrvatska

Anita Lacmanović nova je generalna direktorica SAP-a Hrvatska, a njezino vođenje tvrtke obilježit će nova strategija s jasnim fokusom na ubrzani prelazak korisnika na rješenja u oblaku te predanost uspjehu postojećih i budućih SAP-ovih klijenata, stoji u priopćenju.

MAJA KABRAIĆ

KULTURA 2.0

Incijativa digitalca iz Siska osigurala gotovo 1.000.000 kuna za pomoć Glini, Petrinji i okolici

Sišćanin Goran Kovačević odmah je nakon prvog prošlogodišnjeg potresa u Petrinji pokrenuo crowdfunding kampanju za pomoć svima pogodjenima potresom. Brojimo još samo nekoliko dana prije isteka!

IVAN ŠIMIĆ

RUBRIKE

- Startupi i poslovanje
- Društvene mreže
- DevDev
- Gamingokracija
- Tehnologija

PROJEKTI

- #DigitalnaKarijera
- Ladies of New Business

NETOKRACIJA

- Suradnja s Netokracijom
- Izjava o privatnosti